

神戸から 価値ある ファッションを



オールラウンドプレイヤーとして、 拡大する市場に布石

日本真田帽子株式会社
代表取締役 阿部 浩介氏

神戸で創業して83年になる老舗帽子メーカー。長い歴史のなかで多くの逆風に翻弄されながらたどりついたのは「日本真田帽子に頼めば何とかしてくれる」という要望に応えるオールラウンドプレイヤーとしての道。自社企画品からOEMまで、リーズナブルな品から高級品まで柔軟に対応している。

多くのピンチを乗り越えて

「何度も会社存続の危機に見舞われてきましたが、その都度神様がついてくれていたような気がします」。83年の

会社の歴史を振り返って代表取締役の阿部浩介氏は感慨深げに語る。創業当初は、帽子の材料となる紙で作った糸や、麦わら帽子などに使われる



楽天のオンラインショップはメーカー直販ならではの品揃えで人気だ

麦でできたブレードばっかん きなだ(麦稈真田)の米国向け製造・輸出が主だった。ドルショックによる円高で輸出が難しくなったときには、大手量販店に新たな販路を見だしピンチをしのいだ。

阿部氏が大学を卒業した後、米国に留学して2年目のときに阪神・淡路大震災が起きた。神戸の本社と自宅はいずれも全壊。留学を途中で切り上げて帰国することになった阿部氏は、しばらく岡山県倉敷市にある工場の寮に泊まり込んで会社の再建に当たった。当時、売り上げの半分を占めていた量販店がその後不振を極めたが、それをカバーするように取引のあったベビー用品チェーンや服飾雑貨量販店が台頭し、売り上げを補っていったという。そうした取引先もデフレの進行とともに年々卸値の要求が厳しくなる。岡山の国内工場の閉鎖

もやむなしとの判断に傾きかけたころ、若者向け専門店や人気セレクトショップから「国産で品質のよい帽子を供給してほしい」との依頼が舞い込んできたという。

多くの帽子メーカーが厳しい環境の中で淘汰されていく中、しぶとく生き抜いてきたことについて阿部氏は「運がよかっただけ」と謙遜するが、着々と布石は打っていた。

海外展開とネット戦略 着々と

まずは海外展開。廉価な製品の供給に対応するため中国に協力工場の開拓を図った。「もともと資材の輸入で中国との取引はあったので、そう難しいことではありませんでした」。留学経験から、海外に足を運ぶこともまったく抵抗がなかったと言う。中国における人件費が上昇しつつあるため、3年前からはベトナムにも生産拠点のネットワークを広げつつある。中国からの撤退を探る企業も多いが、阿部氏のスタンスは異なる。「中国人の経営者はたくましい。彼らは今、人件費の安い国外に工場を独自に求め、中国工場は検品拠点として役割を果たす道を探っています。



帽子の材料として使われる天然の草や紙素材

そうしたたくましさは活かしていきたいですね。

流行の先を読むため毎年のように欧米への視察も欠かさない。とくによく見て回るのは現地の量販店だという。「日本で勢いのある衣料量販店と同様に、流行をいち早く取り入れて商品化しています」。こうした情報を収集し、商品の企画提案に生かすことで取引先に重宝がられている。

ネットを活用した新たな販路の開拓も先駆的に取り組んできた。米国留学中にインターネットの将来性を感じ、1995年に早くも会社のホームページを立ち上げ、すぐに新たな取引先の獲得につながった。2000年には楽天に「K-STYLE」という直販アウトレットショップを出店し、売り上げを順調に伸ばしている。海外工場は発注量が多くないと生産できないため、商品によってはどうしても在庫が残る場合がある。こ

うした商品に色や飾りを変えるなどちょっとしたアレンジを加えて売ることができるのもアウトレットショップの強みだ。



中国山東省の紙糸機械編み工場の様子

チャンスへの備えを怠らず

ピンチに遭遇しながら培ってきたのは、あらゆるチャンスへの備えを怠らないこと。それが今になって実を結び始めている。最近もある帽子ブランドから、イタリア製の帽子の輸入をお願いしたいとの依頼があり、軌道に乗せている。近年の大きな変化は、若者を中心に帽子をかぶるファッションが定着しつつあること。これを追い風に、企画のできる営業人材を積極的に採用している。「日本では帽子を普段から被る人はまだ10人に1人。市場が拡大するのはこれから。まだまだ開拓できていない販路はたくさんある」と、当面は若者に人気のセレクトショップなどにも営業をかけていくつもりだ。

DATA
日本真田帽子株式会社
代表取締役 阿部 浩介
事業内容：帽子全般、帽子材料、真田（ブレード）、帽体、その他服飾雑貨の製造・販売並びに輸出入
所在地：神戸市中央区御幸通4-1-12
TEL：078-231-6531
http://www.jbh.co.jp/