

伝統技術と顧客視点のものづくりで織りなす 上質な帽子

株式会社 石田製帽

- 代表者名
- 所在地
- 認定区分
- 認定事業名
- 認定日

代表取締役 石田 勝士
岡山県笠岡市小平井682
地域資源活用
麦わら帽子の製造技術を活用した和紙を原料とする洗える高級ブレードハットの開発・販売
平成29年6月9日

麦稈真田（ばっかんさなだ）という言葉をご存じだろうか。麦の茎を押しつぶし、組紐状に編んだものであり、主に麦わら帽子の材料として使われている。岡山県は明治時代から麦稈真田の製造が盛んであり、国内の8割程度の生産を担う一大生産地であった。しかし、世界恐慌や、海外への技術移転が進んだことで国内生産は次第に縮小し、岡山県内で麦わら帽子を製造している企業は数社ほどしか残っていないという。

そのような状況において、岡山県笠岡の地で親子4代にわたり技術を守り続けているのが、今回ご紹介する「株式会社石田製帽」である。

企業の転換期

同社の歴史は古く、1897年より帽子の製造、販売を行っている。ブレードという紐状の素材を渦巻状にミシンで縫い上げる製法に長けており、熟練の職人がほとんどを手作業により作り上げる帽子は、国内外から高く評価を受けている。

しかし、同社の代表取締役である石田氏が家業に加わった当初は今ほど堅調な企業ではなかった。大手電機メーカーで経理をしていた石田氏は、帽子があまりにも安価で取引されていることに衝撃を受け、事業承継を決断したという。当時は孫請け企業として農業用の帽子を作っており、販売先はホームセンターやスーパーがほとんどであった。

営業に課題を感じた石田氏は、一からの取り組みであったが、営業と製品の見直しを行った。その過程で偶然取り組んだ細い素材を縫製する

技術が高く評価された。古いタイプの職人仕事、需要はそこにあった。細かな縫製技術を新たな武器に、ファッション用の帽子として展開をし、首都圏の百貨店に催事で初出展した際には200万円以上もの売上を計上した。石田氏が家業に戻ってから4年後のことであった。首都圏での需要と売り先の重要性を確信した石田氏は、卸売中心から、徐々に小売販売に転換していった。



株式会社石田製帽 石田勝士代表取締役

個人のライフスタイルに合わせた 帽子づくりを

「買う身になって作ろう」。創業以来、現在まで受け継がれているスローガンである。卸から小売への転換期、石田氏は従来のしっかりとした帽子から、柔らかい帽子へとニーズが変化していると感じていた。柔らかなかぶり心地を追求するうちに、糸を一定のテンションで締めることで、帽子の型を保ちながらも伸縮性を表現できることに気がついた。顧客の反応は良く、折りたたんで持ち運べると喜ばれた。

高価な帽子であっても、折りたたむことが受

け入れられると知った石田氏は、要望の多かった「洗える」機能を付加し、より折りたたみやすく、洗える帽子の開発をめざした。

しかし、試作においては困難を極めた。繰り返し洗濯すると糸が縮み型崩れしてしまうため、素材やブレードを一から見直す必要があった。地域製造業が衰退していくなかで何か貢献をしたいと感じていた石田氏は、他の事業者の方々の協力を仰ぎ、地域資源活用事業として取り組んだ。

それぞれが連携をし、糸の組み合わせや素材、加工の順番など試行錯誤を重ねた結果、「和紙」という素材にたどり着いた。ついに洗っても損なわれないかぶり心地と機能性を兼ね備えた帽子が完成した。



丸めても収納できる洗えるブレードハット

売り方の視点と販路開拓

満を持して放った商品であったが、当初は機能性を十分に認知してもらえなかったという。どうすれば直感的に理解されるのだろうか、石田氏が出した答えはパッケージであった。一目で折りたためることを認識できるよう、パッケージをワイン袋型にした。

その成果もあってか、昨年9月に出展したフランスの展示会「WHO'S NEXT」では、初出展ながら複数の受注を獲得した。さらに、イギリスの「The Hat Magazine」という雑誌では折りたためる帽子として縫製技術の高さを取り上げられた。国内においてもパッケージをきっかけに新たな取引につながっている。

ワイン袋はヨーロッパをイメージしたもので、今後は和テイストなど、売り場の雰囲気に応じた展開を考えているという。そして将来的には什器も含めて、石田製帽の売り場として、一目

で認知してもらえるようなコーディネートを探している。



同社が出展した展示会の売り場の様子

変化をチャンスに

アパレル業界の低迷を受けて業界は変化しており、近年はライフスタイルショップなどからの引き合いが増えているそうだ。今後はこだわりのカフェや美術館など、その空間自体が目的となるような売り場にトライしたいと石田氏は考える。コト消費へのアプローチだ。一方、新型コロナウイルスによる影響が大きな影を落とす。現在、海外販路については見通しが立っておらず、国内のイベント販売も軒並み中止せざるをえない状況である。このような事態ではあるが、今後を見据えて、ECサイトやInstagramでの販売を強化していきたいという。

また、企業としての「これからの会社と従業員＝個の関わり方」をこれまで以上に考えさせられる機会でもあったという。企業の責任者として社員をいかに守っていくのか。最終的に社員が自立できるように、技能習得の場として職人の育成に力を注ぎたいと石田氏は熱く語る。作り手兼売り手の哲学は、試行錯誤の連続だが、若手の受入れにも積極的で、この2年で新たに4名の若手職人が加わった。

昨今の逆風にも負けず、力強く先を見据える同社の挑戦にぜひ注目してほしい。

農商工
地域資源活用
新連携の認定事業計画
検索はコチラ ▶▶▶



独立行政法人 中小企業基盤整備機構
経営支援部 企業支援課 笠井 祐太