



パイル織物のまち 高野口

パイル織物 DAYORI

令和7年1月吉日
第 39 号
発行者
紀州繊維工業協同組合
広報委員会
和歌山県橋本市高野口町名倉1067
TEL 0736-42-3113(代) FAX 0736-42-2054
E-mail: kisyuori@zeus.eonet.ne.jp
https://www.koyaguchi.com

新年のご挨拶

紀州繊維工業協同組合
理事長 岡田 次弘



新年あけましておめでとう
組合員の皆様におかれましては益々なるご清栄のこととお慶び申し上げます。
また平素は組合活動に多大なるご支援、ご尽力を賜り誠にありがとうございます。
同時に近畿経済産業局、和歌山県、橋本市はじめ関係諸機関の皆様には、組合運営にご理解とご協力を賜り深く感謝しております。本年も変わらぬ倍旧のご指導・ご鞭撻を賜りますよう、宜しくお願ひ申し上げます。
昨年二月杉村前理事長の突然の他界に際し三月より急遽、私が理事長職を承りました。杉村前理事長は非常に聡明な方で人当たりも良く皆に愛される最高の理事長でした。その後を私が？私で良いのだろうか？と自問自答しながら早や十カ月が経過しました。
昨年元日に能登半島大震災が発生、出水期には全国各地で線状降水帯が発生し記録的な豪雨により多くの方々被害を受け、今なお復旧作業が続いている波乱の年となりました。当産地を取り巻く環境も円



KOYA・GUCHI

魅力を伝えたい

安基調が続き全ての素材とエネルギーコストが高騰する事でコスト増に伴う価格転嫁を實行しても更に違う物が高騰するという堂々巡りが二年間継続的に発生し組合員の皆様は大変ご苦労されている事と存じます。
市況においても一昨年の暖冬の影響で売れ残りが多く在庫過剰で、どの分野でも発注数が激減しています。高野口産地向けにデリバリーされた原料数においてもコロナ禍の数量以下との情報も入っていますので、ここ数年では一番苦しい一年になったと感じています。
しかし、この状況は当産地だけでなく他産地も全く同じで中には売上高が昨対の半分の会社もあると言われております。この流れが一時的な事であれば良いですが組合員の皆様には、この状況を真摯に受け止めもう一度自社の商流の見直しや、生地ができて製品となり消費者に渡るまでの自社の強み弱みを再認識して頂きます様お願い致します。
昨年の組合活動としましては例年の二大展示会事業の他に、今年是和歌山県ブースでの参加が決定している大阪万博の「プレイベント」わかやま「プレ万博」にも出展させて頂きました。
当産地の単独展示会「わわわ20TH」ではターコイズブルーを基調にして参加企業十二社が各々の好きな素材で製造した約三十点の生地を一列に並べ展示させて頂きました。この三十点は素材、製法、ポリウム、染色技法等々が全て異なり見栄えは圧巻で来場者にも大好評を得ていて、中には「まるで高野口

産地の縮図だね」と話されている方もいらっしゃいました。全ての展示会活動を通じて私が強く感じた事は参加企業が凄く創意工夫をされ展示方法が格段に良くなっている事と来場者への対応、配慮が適切で来場者が帰られる際は皆さん必ず笑顔です。本当に素晴らしいと今後は皆でもっともっと考え更なる高みを目指しステップアップしていきましょう！
また昨年、当産地が近畿経済産業局のサプライチェーン事業承継支援の地域に認定されました。組合員様には既にアンケート及びヒアリング調査にご協力頂いています。サプライチェーンの基本が分業制の当産地にとっては避けては通れない問題ですから親身になって考え適切なご判断の上、円滑に進行できる様に協力お願い致します。
当産地は、この承継も含め問題は正直山積みで個社での対応だけで難しく組合として全体で話し合わなければならぬ事柄が数多くあると思っております。ですから組合活動に對するご意見・ご提案はいつでもお申し出下さい。
微力ですが精一杯努力して対応させて頂き産地発展の為に努めさせて頂きます。
最後に組合員の皆様と当産地をご支援頂いている全ての皆様のご健康とご多幸をお祈りして新年のご挨拶とさせていただきます。



KOYA・GUCHI
PILE FABRIC

新役員紹介

新年明けましておめでとうございます。
本年も高野口産地の振興・活性化のため取組んでまいります。何卒皆様のご支援・ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

理事長

岡田 次弘

副理事長

井脇 義隆

松岡 幹政

理事

青野 守吉

安部 光弘

石脇 正晃

萱野 裕敏

杉村 春美

妙中 正司

高田 和寛

中野 真行

中矢 祥久

原田 晋平

山下 慎二

米阪 佳久

監事

阪井 博

野上 典一

★初就任



高野口パイル産地における円滑な事業承継に向けて

近畿経済産業局産業部 中小企業課

課長 八田 明洋



新年あけましておめでとう
ございます。

日本経済は一昨年来、低物価・低賃金・低成長に象徴されるデフレの悪循環から潮目が変わり、三十年ぶりに新たな経済ステージに移行できる大きなチャンスを迎えております。その実現のためには、雇用の約七割・付加価値の約五割を占め、経済社会の中心的存在である中小・小規模事業者の「稼ぐ力」の向上が不可欠であります。一方で、中小・小規模事業者を巡る環境

和歌山繊維産業の皆様ととも

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 近畿本部

本部長 村上 裕二郎



新年あけましておめでとう
ございます。

紀州繊維工業協同組合の皆様方には、平素より中小機構の事業にご理解とご協力を賜り、心から御礼申し上げます。

「和歌山の繊維産業」といえば、全国的に有名なパイル商品の生産など伝統と技術力に裏打ちされた品質の高さが最大の特長で、国内外から高く評価されています。しかし、昨今の業界は、安い海外繊維製品の台頭、日本社会の構造問題でもあり、少子高齢化、後継者不

は、円安による物価高や、資材・エネルギー価格の高騰、構造的な人手不足など急速かつ大きく変化しております。

近畿経済産業局では、こうした課題への対応と環境変化に挑戦し成長を促す中小企業庁の様々な施策を皆様に有効活用いただけるよう職員一丸になって取り組んでまいりま

昨年からは、高野口パイル産地を対象にサプライチェーンにおける事業承継に関する調査を実施しており、貴組合をはじめ関係の皆様にご協力いただいておりますこと、この場を借りてお礼申し上げます。

足下、国内の廃業は増加傾向にありますが、黒字にもかかわらず廃業される比率が半数を超えております。後継者不在率は低下傾向にあるものの、事業承継問題は引き続き多くの事業者にとって大きな経営課題であります。事業承継問

足等様々の困難な課題に直面しております。このような経営環境下で企業が生存していくには、独自の強みを守りながら、時代のニーズに対応していく。このことが持続可能な成長の鍵となると考えています。三点お話しさせていただきます。

一点目は、伝統に根差した技術をより現代的なデザインや用途に合わせて再発見する「伝統技術のブランド化」と「海外市場の獲得」です。伝統工芸やローカルな魅力を、グローバルな視点から再解釈し、洗練されたブランドとして確立し、世界に向けて発信することが重要だと考えます。特に近年、世界中でエシカルファッションやサステナブル製品への関心が高まっており、和歌山の自然素材や環境に配慮した生産プロセスは、こうした潮流と強く結びつけることが可能と思われ

ます。

題は個々の事業者の問題であると同時に、取引先や販売先の事業にも影響を及ぼす可能性があります。特に、高野口パイルのように多工程分業体制で製品が生産される地域においては、個々の事業者の事業承継が円滑に進まないことにより、地域産業の強みを毀損し、地域経済全体に影響を及ぼすと考えられます。

今回の調査では、高野口パイル産地内の事業者の皆様が抱える事業承継をはじめとした経営課題等を把握し、地域での支援の在り方を検討することとしております。今年三月に調査結果をご報告させていただきます。引き続きご協力いただきますようお願いいたします。

事業承継を実施した事業者は承継がない事業者と比較して成長率が高いなどのデータがあり、再生・復活の年といわれている近年にふさわしいテーマであると考えております。事業承継は時間がかかる取組であり、早い段階からの

二点目は、「地域資源を活用した観光との連携」で、和歌山は観光資源が豊富で、繊維産業とのコラボレーションによる新しい体験型観光による集客が期待できます。工場見学や体験型ワークショップ、さらには地元の染織体験を通じて、観光客が和歌山の繊維産地に直接触れる機会を提供することは、地域の活性化と同時にブランドの認知度向上にもつながります。特に、エコツーリズムやローカル体験を求める観光客にとっては、SDGs製品と地域文化に触れることができ、こうした体験は大きな魅力となるでしょう。

三点目は、「人材の確保と後継者問題の解決」です。和歌山の繊維産業を次世代へと引き継ぐためには、若者が魅力を感じ、働きたいと思う環境づくりが必要で、デジタル技術やSNSを活用したマーケティングや販売方法の導入は、若手が参入しやすい仕組みを作り出します。また、会社の就業規則等を就労ニーズに適用させ

準備が肝要と言われていますので、事業承継に取り組みたいとお考えの方は事業承継問題専門の支援機関である和歌山県事業承継・引継ぎ支援センターを是非ご利用ください。四月十三日、いよいよ大阪・関西万博が開幕します。万博は、社会課題を解決する新技術やサービスが披露され、実体験できる場となり、将来に向けたビジネスのヒントが得られると思っております。是非来場ください。

近畿経済産業局では、万博会期中の盛り上がりはもろろんのこと、会期後も、万博で披露された様々な技術やサービスが、和歌山県をはじめとした関西において社会実装される地域となるよう取り組んでまいります。

二〇二五年が貴組合及び関係の皆様にとって良い一年となりますこと祈念しております。本年もどうぞよろしくお願いたします。

たり、健康経営や知的資産経営に取り組みすることも人材確保には効果があります。こうした取り組みは、学生など若い世代だけでなく、女性や高齢者、外国人、そして今現在働いている社員の方々の職場環境改善にもなり、人が辞めない会社作りにつながります。

中小機構はこれらに関するご支援のほか、今年いよいよ開催される大阪・関西万博を機に数多く来日される海外企業とのビジネスマッチング会など多彩な支援策のご提供を準備しております。是非、多くの皆様方にご活用いただけることを期待しております。

最後に、紀州繊維工業協同組合並びに組合員皆様の今後ますますのご発展・ご健勝を祈念致します。ご挨拶の結びとさせていただきます。

南都銀行 高野口支店 支店長 前田 研



新年あけましておめでとう
ございます。紀州繊維工業協同組合並びに組合員の皆さまにおかれましては、平素から南都銀行にご支援・ご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

昨年二〇二四年は新年早々の能登半島地震や豪雨による水害等、自然災害も多く発生しましたが、訪日観光客数はコロナ禍前を上回る見通しとなり、旺盛な訪日需要が当面続くと見込まれるなどの明るい兆し

も見られるようになりました。また三月には、日本銀行が二〇一六年から続けてきたマイナス金利政策を解除し、七月に追加利上げを実施するなど金融政策においても大きな変化が起こった年でした。

繊維業界のこれからと変化への対応について

南都銀行 高野口支店 支店長 前田 研

繊維業界においては原材料やエネルギーコストの高騰、円安、労働人口減少による人手不足、賃上げに伴う人件費上昇等、業界を取り巻く環境は厳しいものの、働き方改革、旅行者やインバウンド需要の取込み、積極的に取り組まれている事業者さまも増えております。

和歌山県は、和歌山市の二ツト生地や高野口のパイル織物などの繊維業が盛んな地域です。私も約二十年前に和歌山市内の店舗に在籍していた際、繊維業を営む企業さまを担当してまいりました。当時はデフレ経済

が続く厳しい時代でしたが、訪問した繊維企業の社長さまが、「これからの時代は『多品種・小ロット・短納期』に対応し『他社に真似のできない独自の高付加価値製品を生産』する企業が残り、いくと話されていたことを今でも鮮明に記憶しています。進化論の著者チャールズ・ダーウィンも「最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き残るのでもない。唯一生き残るのは、変化する者である」と述べているように、様々な変化やニーズに対応することが重要だと私も思います。高野口のパイル織物は、ファーフリー宣言に対応したフェイクファーの開発、多用途向けパイル織物など、ファッションから産業素材まで幅広く生産し、お客さまや時代のニーズに対応してこられた結果、日本で唯一の「総合パイルファブリック産地」となりえたのだと思えます。現在、高野山には年間百四

ジェラシーを抑え、損得勘定を優先しませんか？

ウインズ平阪



祖母や父が営んだ米穀店の3代目として1958年高野口町に生まれたにもかかわらず、米穀店を廃業してしまい、音楽や芸能を生業に生きております。ウインズ平阪こと、平阪佳久と申します。

1986年和歌山県をパロディにした「きんぎのオマケ」が話題となり、大手レコード会社からのスカウトで、今でいうところのメジャーデビューをさせて頂いたのですが、変わり者の私は、東京に出るのを拒み、

自宅の裏に作ったスタジオで音楽制作を続けてきました。

その理由の1つは、デビュー前の1985年に父が他界していたため、自身が米穀店の店主であるとともに、母を一人にできなかったこと、そしてもう1つは、都会に出て成功すればするほど、能力のある人は故郷を離れることを選択し、「故郷に残る人は大したことはない」と思うようになるのでは？との懸念です。私の理想は、その逆で、能力の高い人材が残り、どうしても地元で仕事を見つけれない人が離れざるをえないような故郷にすることでした。

そんなことから、高野口を一度も離れたことのない私ですが、実は故郷を活性化させてくれた大切な産業である、織物や繊維業界については、ほとんど知識がありません。織物に関する記憶と言えば、私が幼い頃、父の弟が営んでいた平阪特殊織物にグスケンと言うドイツ製の織機が入り、隣だった叔父の家に、何ヶ月もいたドイツ人の主食が米ではなく、ジャガイモだったことくらいです。(笑) そんな私に織物や織物のことを語る資格はありませんが、個人的に長年感じてきた故郷・和歌山県の弱点について書こうと思います。

梅、みかん、柿など、収穫量が日本一の農作物も多く、海産物にも恵まれた和歌山県は、洋楽器製造の先駆者でもあるヤマハの創業者・山葉寅楠さんや、日本を代表する企業、パナソニックの創業者・松下幸之助さんなど、優れた人材が生まれ育った地です。

そんな和歌山県ですが、近年は著しい人口減少とともに、土地価格が上がり始めた近畿エリアの中で唯一下落していることなど、衰退傾向にあると感じています。物や人の流れが海運から陸運に変わり、新幹線が走る日本のセンターラインから外れたことも要因の一つでしょう。

しかし私が思う大きな要因は、温暖な気候に恵まれ、食べ物も豊富で、県内のそれぞれの個人や地域に力があるが故に、ご近所でTOPを争うことが多く、ジェラシー（妬み）から県内同士で張り合ってしまう、一つになれないところだと思います。であれば、能力の高い人ほど県内では浮かばれません。

他府県では、「愛媛のみかん」や「静岡のお茶」、「青森のりんご」や「新潟のコシヒカリ」など、多くの特産品に県名が付いています。なのに和歌山では、「有田みかん」「あらかわの桃」など、地域名で表記することから、県全体で幸を分け合えていません。もちろん、足を引っ張るのではなく、それぞれの地域で、品質を高めるための競争は必要ですが、地域名だと全国の人に和歌山の名産品だと伝わりにくいのではないのでしょうか？素人考えではありますが、県内全域で指標を決め、それをクリアした商品を和歌山県のブランド名で売り出せないものか？と思ってきました。

プロスポーツの応援にも、同じような一面がありました。他府県では大卒の皆さんが、地域や地域に近いチームを応援しますが、和歌山県では、地元を走る南海電鉄が経営し、地元球団とも言えた南海を応援する人より、阪神や巨人を応援するの方が多かったと記憶しています。それもご近所に南海に勤務する方が多く「ご近所や仲間には負けたくない」の気持ちからではないかと感じていました。そんなジェラシーからか？地元で経済効果のあるご近所より、遠くのもの応援してしまう県民性が、和歌山県の弱点だと思うのです。

森が元気でなければ、木が育たないように、和歌山県（ご近所）が元気でなければ、私達県民も恩恵をうけられません。人間の本能でもあるジェラシーに歯止めをかけ、損得勘定を大切にしませんか？そしてご近所を含め、県内で成功し大きくなった人や団体にぶら下がり、私のようにコバンザメ商法しませんか？もし繊維業界にも、同じようなことで損があったなら、改善できることを願っています。

十万人の観光客が訪れます。この中には訪日観光客も多く、このインバウンド需要の取込とDXによる効率化により、高野口のパイル織物の更なる発展が図れるものと私は期待しております。

南都銀行は皆さまのおかげで二〇二四年六月一日に創立九十周年を迎え、高野口支店も二〇二四年五月、店舗の新築移転を無事終えることができました。この新店舗にて私たちはお客さまに必要とされ、地域の発展に貢献できるような、皆さまの「期待を超える」サービスの提供に全力で取り組んでまいり所存であります。

最後になりましたが、紀州繊維工業協同組合の今後益々のご発展と、組合員の皆さまのご健勝・ご活躍を心からお祈りいたします。年頭のご挨拶とさせていただきます。

大阪・関西万博を通じて高野口パイルを世界へ発信

和歌山県商工労働部

部長 大川 伸也



明けましておめでとうございませう。紀州繊維工業協同組合及び組合員の皆さまには、お健やかに新春をお迎えのこととお喜び申し上げます。

昨年は、原材料費やエネルギーコストの上昇により収益率が減少するとともに、深刻な人材不足により、中小企業にとっては、特に厳しい一年になりました。繊維産業・アパレル産業においては、持続可能な産業構造へ転換するための取組がさらに強化され、環境に配慮した製品開発や生産プロセスの

改善が必要になるとともに、デジタル化が一層進展し、オンライン販売やデジタルマーケティングが市場の主流となりました。また、生活スタイルの変化等による国内需要の減少など依然として厳しい状況にあり、これらの課題に対応するため、海外市場への展開や自動化技術の導入など様々な面で戦略的なアプローチが必要になっていると認識しています。

貴組合におかれましては、このような状況の中、長年にわたり、国内最大級の展示・商談会「プレミアム・テキスタイル・ジャパン」に継続して出展されるとともに、高級ブランド店が並ぶ東京の表参道において、二十回目となる「高野口パイルフェアブリック展「ぷわぷわ20」を開催されるなど、積極的に新しい販路開拓に取り組みされていることを心強く思っています。

そして、それらの取組に加え、本年の四月十三日から開幕する「二〇二五大阪・関西万博」の本県主催のテーマウィークにおいて、ブースの出展を予定されております。大阪・関西万博では、約三百万人の海外来場者が見込まれており、「高野口パイル」というブランドを世界へ発信する絶好の機会です。長い歴史の中で培われた高い技術力をアピールしながら、世界で唯一の総合パイルフェアブリック産地としての魅力が国内外に発信されることを期待しています。

本県におきましても、貴組合をはじめとした県内事業者の取組を支援すべく、皆さまが直面する課題を乗り越え、飛躍いただけるよう各種支援策を実施しております。まず、目まぐるしく進展するデジタル化への取組の支援として、わかやまデジタル革命推進プロジェクトを立ち上げ、機運醸成から各企業の現状把握、各種講習等による技術の習得、専門家派遣等による導入支援まで一貫した支援を行っています。

さらには、企業の付加価値を創出するため、デザインの力を経営に取り入れる「デザイン経営」の手法を用いた中小企業の価値創出プロジェクトを実施しています。その他にも、新商品開発等を支援する「わかやま元気ファンド事業」や販路開拓に向けた展示会への集団出展、個別出展への補助金など、様々なニーズに対応した支援策を用意しています。今後も、時流を読みながら的確な支援を実施し、皆さまの積極的な事業展開を全力で下支えしてまいります。

結びに、貴組合及び組合員の皆さまの今後ますますの御発展を祈念いたしまして、新春の御挨拶といたします。



地域経済の再興に向けて

橋本市経済推進部

部長 三浦 康広



新年あけましておめでとうございませう。

紀州繊維工業協同組合並びに組合員の皆様方には日頃から市政全般にわたり格別のご支援ご協力を賜り厚く御礼申し上げます。

「我が国経済は、現在、デフレから完全に脱却し、成長型の経済を実現させる千載一遇の歴史のチャンスを迎えている。本年の春季労使交渉では、一九九一年以来三十三年ぶりの高水準の賃上げが実現し、足元の企業の設備投資は史上最高の水準にある。こうした前向きな動

きを中心とした地方経済でも実現し、二度とデフレに戻らせないこと、コストカットが続き、日本経済を成長型の新たなステージへと移行させていくことが、経済財政運営における最重要課題となっている。」

これは、政府が令和七年度予算編成にあたり、令和六年六月に発出した「経済財政運営と改革の基本方針二〇二四」の冒頭部分です。

橋本市では、「高野口パイル」の魅力を生かして、販路を拡大し、一度とデフレに戻らせないこと、コストカットが続き、日本経済を成長型の新たなステージへと移行させていくことが、経済財政運営における最重要課題となっている。

高野口パイルフェアブリック展「ぷわぷわ20」



実行委員長 井脇 義隆

令和6年10月2日(水)・3日(木)の2日間、東京・表参道にある「LA COLLEZIONE UNO」において、記念すべき第20回目となる産地単独展示会「高野口パイルフェアブリック展「ぷわぷわ20」が開催されました。

今回の展示会ではターコイズブルーをテーマカラーと定め、各社それぞれ青系に染めた生地を持ち寄り、ベストの形に縫製して展示しました。最終的には展示物も30点以上集まり、ご来場いただいた皆様からも、並べられた展示物に対して大変好評をいただきました。また来場者数も昨年より増加し、二日間で290名の方に足を運んでいただくことができました。

次回開催に向けては、SNSを活用した広報PR活動や、展示会場での製品販売等も考えており、より多くの皆様に高野口パイルの技術力と魅力を発信していきたいと考えております。出展各社、また来場者の皆様それぞれに価値ある展示会を目指し、高野口一丸となって開催に向かってまいりますので、引き続きご理解ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

最後になりましたが、ご来場いただいた皆様、またご協力いただいたすべての皆様に厚く御礼申し上げます。

プレミアム・テキスタイル・ジャパン出展



実行委員長 青野 三喜雄

令和6年11月6日・7日の2日間、日本ファッション・ウィーク推進機構が主催する「Premium Textile Japan 2025 Autumn Winter」と「JFW JAPAN CREATION」が東京国際フォーラムにて開催されました。二日間の総来場者数は11,254名で、前年より増加しました。そして歴史あるPTJ、JFW-JCという両展示会は、この開催を最後にいったん幕を閉じます。

また、自社で対応できない生地や相談があった際には対応できそうな仲間にお客さんを紹介する。仲間がお昼休憩等入る際には隣の仲間がブースの様子を見ていてくれる。自社のことだけでなく、一緒に出展している組合員同士が助け合い、一丸となって取り組んでいる姿を見られたことも、非常に良かった点かと思っております。

そして詳細は不明ですが、産地の生産現場を取り上げる「産地フォーカス」という企画も予定されており、一体性のある高野口産地にとって楽しみなものになりそうです。来期は新たにスタートする「Tokyo Textile Scope」を楽しみにしております。

Sustainable Development Goals (SDGs) grid with 17 icons and their corresponding goal names in Japanese.

Table with 2 columns: Exhibition Name and Summary. It lists '高野口パイルフェアブリック展 -ぷわぷわ20-' and 'プレミアム・テキスタイル・ジャパン2025A/W' with details on dates, location, and attendance.

表彰

当組合関係で永年にわたり、産業振興で活躍された功績にたいして表彰されました。和歌山県知事表彰

岡田 次弘氏



平成十四年に当組合理事に就任以来、永年組合運営に積極的に取り組み、業界の振興発展に尽力されるとともに、自社においても国内外の有名ブランドに採用されるなど、和歌山県の繊維産業の発信に貢献され、令和六年五月二十七日に表彰されました。おめでとうございます。

主なイベント

六月

十三日(木)

織物故功労者慰霊祭 当産地繊維業界功労者功御霊を慰霊し、業界の活性化・発展を祈る。於高野公園



令和六年度通常総会 全議案原案通り可決。



十月

二日(水)・三日(木)

高野口バイルフアブリック展 ―ぶわぶわ20―開催 展示会場、装飾方法を新たに開催。



和歌山ブレ万博 令和七年に開催される大阪万博への機運醸成を目的とし、和歌山ビッグウエーブにおいて和歌山ブレ万博が開催された。組合からも製品販売及び展示を行い、高野口バイルの魅力を訴求した。



せんば適塾ビジネスマッチングフォーラム参加

せんば適塾と大阪商工会議所が主催するビジネスマッチングフォーラムに当組合メンバーの青野パイル(株)・妙中パイル織物(株)・日本ハイパイル・松岡織物(株)が参加し、自社PRと製品展示を行いアピールした。



十一月

一日(金)

ノバテイながの「秋まつり」にて販売実施



六日(水)・七日(木) プレミアム・テキスタイル・ジャパン2025A/W出展 於 東京国際フォーラム



十六日(土)・十七日(日) まつせ・はしもとに参加し、即売実施



組合まつり(ゆにフェス)参加 和歌山県中小企業団体中央会主催の本イベントに参加し、即売実施。



十二月

四日(水)・十日(火)

あべのハルカスにて販売実施 高野口バイルの技術とアイデア生かした魅力ある商品を知っていただくため、販売を実施。



六日(金)

JETRO海外バイヤー招聘事業 和歌山城ホールにおいて、JETRO和歌山が主催する海外バイヤー招聘事業に、当組合から五社が出展し、欧米アパレルブランドのバイヤーと商談を行った。



八日(日) はしもとマルシェにて即売実施



青年部会活動報告

研修会

二月十五日(木)紀州繊維センター二階会議室において、公益財団法人わかやま産業振興財団の加藤木健氏、井上真理氏を講師にお招きし、「人材不足解消のためのチャットGPT AI 技術の活用の方」というテーマでご講演いただいた。



令和六年度通常総会

三月一日(金)「のぶ」において開催され、令和五年度事業報告および令和六年度の事業計画、予算について諮り、全議案原案通り可決する。



研修視察

六月二十一日(金)〜二十三日(日)にかけて、北海道へ研修視察を行った。

ゆにフェス再織手織体験

十一月二十三日(土)和歌山城砂の丸広場で開催された和歌山県中小企業青年中央会主催の「ゆにフェス」において、当産地独特の織物である再織の手織り

体験を来場者に対して実施した。



忘年会

十二月四日(水)「堺屋」において忘年会を実施し、一年間の活動などを語り、交流を深めた。



ちょっとひといき



「ライブパイル」

安部 光弘



ライブ活動を月3回くらい演っている。これは実に勉強になる。歌うセットリストは自分の前の演者さんを聴いて少しずつ変えていく。でも本当に重要なのはMC (Master of Ceremonies) である。本来、司会者の意味だが、転じてライブの曲と曲のあいだのおしゃべりみたいな意味で使うようになった。ライブだから曲やりにいいだろうと思うだろうが、このMCでその気にさせないと聞き手は楽しく聞いてくれない。パフォーマンスとしての総合力が試されるのだ。

聞き手(演者含む)は大体半分くらいは知らない人、性格も音楽観もわからない、おふざけを許してくれるか、いやもって真摯に対応しなければならないのか、それには、当然こちらの語りへの反応で空気を読むのだが、その空気感がとても難しい。空気って文字通り見えないんです。それを見るわけだから難しいのは当たり前。その度話の内容を変えます。ヤバい空気も分かれば薄められる。距離をどう近付けるかの勝負です。

その上、ステージはライトがあたるので相手の顔はほとんど見えず、返しの言葉や笑い声で反応をみるのである。日常ではまずないことです。そうすると、当初予定していた話などまったく役に立たず、大変な思いをする。

前の出演者さんをも、うまくネタにしていじらなければいけない。当日ウケた演者のワードを自分のMCにも取り込んで、そういうものを入れると、場が盛り上がるし、それがその日のMCネタの中心になるわけだから、当然人の話はきっちり聞いて、頭に入れる、つまり当日のMCなんて、ほぼ白紙で臨むわけだ。自分の曲の説明くらいは考えていても、ほとんどがアドリブである。関西人は漫才のポケツッコミには慣れているが、一人語りは難しい。ユニットだとMCは掛け合いで楽だが、その分音楽を合わせるリハがあるので面倒だったりする。

台本通りのMCもまああるわけだが、そうだと興味を持って聴いてくれないのでその日のメンバーのノリを感じながら頑張る。作詞作曲よりよほどスキルを必要とします。相手

がどんな言葉や野次を飛ばしてくるか全く予測がつかない。プロの歌手でも、MCを楽しみにして会場に足を運ぶファンもいるほどです。

仕事も一緒に、こちらのペースで商品説明をしても(そういう人が多いのだが)それは大体面白くなくて、相手の顔で商談の進め方を変えるのだ。第一、商談の9割は雑談です。9割雑談するには仕事以外にたくさん遊ばなくてはならないので日頃の行動の利害は一致する。雑談が面白いと仕事の話にも興味を持ってくれる、そんな循環ですね。

こう書くと仕事より遊ぶ時間を増やせ、と言っているようですが、まさにそうです。就業時間外で遊ぶのだから忙しいのは当たり前。でも何で遊ぶか決めないと遊ばないので、何も考えないと遊ばせん。遊ぶのは難しいのです。時間がないないと文句を言うあなた、ないないと考える前に遊んでください。もっと残酷に言うとも時間が無いとお嘆きのあなたこそ遊ばなきゃだめなのです。

知的好奇心を最大限フル回転させるのが人生です。「意識の量」を増やせ!の明治大学教授の齋藤 孝さんの提言もそのあたりにあるのでしょうか。

そして会社も人。人は宝、経営者が頭を悩ませるのは、設備でも利益でもなく、人と人の繋がりです。機械は直しても、対人はなかなか絡まると解決しません。

どちらの意見が正しいかではなく、寄り添って従業員の話を聞く姿勢です。どれだけ俯瞰できるかの能力を持つメタ思考力なども、経営者のそれまでの生き方、遊び方で十分に変わっていくはず。経験のスタートは今です。