繊維街道
私の道中記

サンコロナ小田　社長
小田 外喜夫 氏 2

体調を崩しながらも小田は、日本大学生産工学部に合格する。毎朝のランニングなどで、体調も回復していった。しかし時代は、学業に専念することを許さなかった。後に日大闘争（1968～69年）と呼ばれる学生運動が発生したからだ

全共闘運動に参加し、ゲバ棒を持って東京中を走り回りました。しかし結局、国家権力には勝てず、挫折してしまいます。挫折した原因を考えました。私たちにパワーがなかったからだと思いました。精神力を鍛えないといけないと思い、高校生の時に講演を聴いた神戸大学の稲葉先生を思い出しました。

日大で4年間の学生生活を終えた小田は、卒業証書授与を待たず、神戸に向かう。

神戸大学に行って、稲葉先生に弟子にしてほしいと頼み、研究生として受け入れていただきました。

稲葉の勧めで神戸市の禅寺、祥龍寺に入り、そこで修業しながら勉学に励むことになる。

ゲバ棒を持って走り回る

朝4時半に起きて修業し、夜は神戸大学で稲葉ゼミの研究生として勉強するという日々が1年間続きました。

その間、稲葉先生に勧められて、京都市の東福寺で、大接心という過酷な修行も体験しました。お釈迦さまが悟りを開いたのは12月8日です。それにちなみ、12月1日から8日まで、ほぼ坐禅ざんまいで過ごすというのが大接心です。1時間座禅を組んだら40分歩くということの繰り返しです。12月の京都は底冷えがひどく、こっそり懐炉を忍ばせて耐えました。

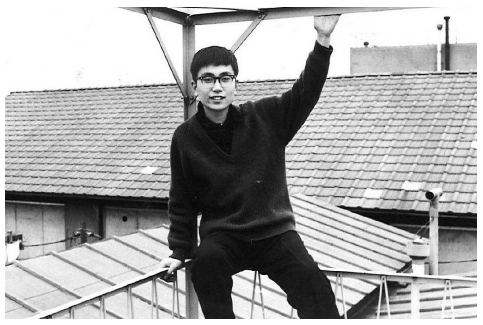
禅的思考を学んだことは、その後の私の人生に大きな影響を与えました。私の生き方の根幹には、この思考があります。

小田は、日大の卒業証書をもらわずに神戸に来たが、その後送られてきた。実は、これはある荒技のおかげだった。

長いこと忘れていたのですが、日大時代の友人に会った時に言われて思い出しました。大学側は、学生運動をしていたことを理由に卒業証書の授与をためらっていたようです。そこで兄の清孝が、「センチュリー」で日大に乗り付け、学部長をつかまえて、「何を考えているんだ」と言ったそうです。兄はそんな人物です。それからしばらくして、卒業証書が送られてきました。

神戸で1年間過ごした小田は、兄が経営する小田合繊工業に入社。1年後に、兵庫県伊丹市にあったグループ会社、東海レースに、経理係長として赴任する。

赴任してみて驚いたのは、不良品率15％という異常な高さ。赤字の原因は、財務より現場の品質管理にあると思い、解決のため、現場の品質管理責任者への転属を申し出て、不良品率を1・7％まで落としました。しかしそれでも黒字化しません。コストの高い都会でこのような事業を続けていること自体が間違いだと判断し、設備の全てを北陸の協力工場に移して、企画と技術、営業スタッフだけがいるファブレス・メーカーに業態転換しました。その3年後には、同じ小田グループの産元商社、小田商事に吸収合併させます。私は、小田商事のカーテン事業部の責任者として大阪に残りました。（文中敬称略）


大学時代の小田

〝新たな日常着〟へ変化
急増するアパレルEC売上高
在宅勤務向け衣料好調

緊急事態宣言が14日に39県で解除され、地方を中心に百貨店や大型商業施設の一部で衣料品店舗の営業再開が始まった。休業中、アパレルの春夏物はEC（電子商取引）が主力販路となっていった。3月は前年比約10％強、4月は20％以上の伸びを示した。セール価格での販売、在宅勤務を意識した衣料が売れている（1面参照）。

店頭での販売機会を失った春物商品は、ネット販売でセールされている。

表のように6社の伸び率を単純平均すると、3月は13・8％増、4月は27・7％の伸びを示した。「店舗休業でEC顧客が増加」（ワールド）は各社共通する。数値を開示していないイトキンも「ECの売上高伸び率は大幅伸長」した。

レナウンは4月の百貨店販売が前年比90％減、GMS70％減、ショッピングセンター87％減、アウトレット91％減だった。このため、EC化率は22％に急上昇した。通常7月に値下げする春商材を値下げし、集客を強化した。バロックジャパンリミテッドも3月のEC化率19・2％が、4月は52・4％に上昇している。

ECでどのような商品が売れているのか。ワールドは「通常店舗の例年の売れ筋と同じ傾向。直近では気温が上昇し、洗える・手洗い・マシンウオッシュなどのキーワードが上がっている」と言う。また、「テレワークの影響もあり、1枚で着て映えるデザインを効かせたトップス（丸編み製品、ブラウス）が上位に」登場している。

「テレワーク衣料として、ゆったりできる機能ウエアが注目されている。自宅でくつろげる上質なニットなどが動く」（三陽商会）、「オンライン会議の影響か、定番で首や肩にデザインのある商品が稼働。華美でない奇麗めカジュアル、ワンマイルウエア的商品も動く」（フランドル）、「ナノユニバースでは機能系丸編み製品が売れた」（TSIホールディングス）。レナウンの「ダーバン」も「在宅勤務に適したポロシャツや半袖シャツなどきちんと感のあるカジュアルアイテムが好調」と話す。

アパレルの3、4月EC売上高（前年同月比％）

	3月	4月
ワールド	112.9	122.7
TSIホールディングス	99.5	120.9
三陽商会	115.1	99.4
レナウン	138	191
フランドル	110	120
バロックジャパンリミテッド	107.5	111.9
6社平均	113.8	127.7

紳士服量販4月
店舗休業など の影響大きく
オンラインは好調

政府の緊急事態宣言発令は紳士服大手量販チェーンにも大きな影響を与えた。店舗休業や営業時間の短縮を余儀なくされた各社は4月の売り上げを大きく落とし、中には前年同月比70％を超える販売減になった企業もあった。一方のオンライン販売は企業間で伸び率は分かれるが、好調な数字を残す。電話会議で着用する商品がけん引する。

紳士服大手量販チェーンはビジネス服のカジュアル化の進展などで厳しい状況にあったが、新型コロナウイルスの感染拡大が追い打ちを掛けた。緊急事態宣言後の外出自粛によって客数が大幅に減り、特に大都市圏での減少幅が大きかった。節約志向による購買意欲の低下も響いた。

4月の各社の売上高を見ると、落ち込みが目立ったのが青山商事とコナカだ。青山商事のビジネスウェア事業は全店が70・6％減で、コナカ全店は72・3減。AOKIホールディングスのファッション事業は全店が49％減、はるやまホールディングスは全店が57・2％減だった。

一方、公式オンラインショップでの販売は好調な動きを示した。ある企業は前年に対して1・5～1・8倍を記録。新型コロナによる自粛とセールが下支えした。同企業が展開する別ブランドでは休業店舗が多いこともあり、オンラインショップへの客数が増加した。

他の企業では「前年比14％増」と話す企業があるほか、「4月は前年とほぼ同じ水準だが、5月はセール開始で好調」との声も聞こえる。ワイシャツやスラックスのほか、婦人のブラウス、カットソーなどが売れ筋で、テレワーク中の電話会議などで着用する商品が動いていると分析する。

新型コロナ収束後については「解放感から購買意欲は上がる」と前向きに捉える声が聞こえるが、「消費意欲全般の減退」を見込む企業もある。そうした状況下、各社はオンラインショップの強化は継続して取り組む方針で、「オンラインショップと実店舗の連携・連動強化」「より手軽にスマートに購入できる環境を整える」としている。

一部百貨店、大型商業施設が営業再開しているが、消費者がすぐ店舗に戻るという見方は少ない。一方、ECで買うことがより一般的になるとみられる。当面はコロナとの共存、〝新たなる日常〟がテーマ。そうした変化で、リアル店舗の在り方も見直されそうだ。

百貨店
続々と営業再開
東京や大阪など でも

東京や大阪など緊急事態宣言の解除が見送られた8都道府県を含め、百貨店で営業再開の流れが加速している。

高島屋は16日、新たに岐阜店の営業を再開し、18日に大阪店や日本橋高島屋SCなど9施設の営業範囲を拡大した。いずれも一部のブランドや売り場を除き時短営業している。

営業範囲拡大9施設のうち大阪府内の3店舗以外は、休業要請解除前の実施。14日に先行拡大した都内2施設、千葉県1施設同様、地域住民からの要望への対応と取引先を含む従業員の雇用維持を目的に、衣料品を含む生活費実需品・サービスを再開した。

大丸松坂屋は、宣言解除対象地域と大阪府、京都府、兵庫県の休業要請解除を受け、大丸心斎橋店や松坂屋名古屋店など10店舗について、19日から全館の営業を再開する。こちらは平日のみの時短営業となる。

三越伊勢丹グループは16日、福岡県知事の休業要請解除を受け、岩田屋三越の百貨店3店舗とカルチャーセンター「岩田屋コミュニティカレッジ」の営業を再開した。

減収減益に
カネカ

カネカの2020年3月期連結は売上高6015億円（前期比3・1％減）、営業利益260億円（27・8％減）、経常利益201億円（35・5％減）、純利益140億円（37％減）の減収減益となった（短信既報）。

第3四半期までは自動車やエレクトロニクス分野の需要低迷に伴い苦戦。第4四半期から主力事業が回復基調に転じたものの、新型コロナウイルス禍によってその勢いが打ち消された。新型コロナ禍により約30億円、利益が押し下げられたとしている。

パフォーマンスファイバーが含まれる部門は売上高1548億円（1・1％減）、営業利益141億円（5・9％減）。アフリカで新規需要を開拓するため、ガーナに商品開発センターを設置した。

「カネカ生分解性ポリマーPHBH」では、国内外の大手ブランドとの共同開発プロジェクトを開始。年産5千㌧体制で展開しており、2万㌧への増設を急ぐ。

新型コロナウイルス感染拡大によって先行きを見通しにくいことから、21年3月期の業績予想を未定とした。

新会長に高島屋の村田社長
日本百貨店協会

日本百貨店協会の新会長に高島屋の村田善郎社長が選任された。第72回定時総会、第460回理事会で決定。新型コロナウイルスの影響により書面で可決・承認された。

村田会長は、コロナ禍で臨時休業や時短営業が余儀なくされる中、「経済か命かではなく、経済が止まることで生活や命さえも奪われていくという現実の中で極めて難しい判断が求められている」とした上で、「共に現下の苦労を受け止め、共にこの難局を乗り越え、共に将来の成長と繁栄を分かち合っていきたい」とコメントした。

新任の副会長には、28日付で大丸松坂屋の社長になる澤田太郎取締役、阪急阪神の山口俊比古社長が就いた。

往来

「自動車の生産がこれまでの半分の状態を続けるならば、当社の場合、営業利益で50億～60億円のマイナス要因になる」と語るのは、東洋紡の楢原誠慈社長（写真）。新型コロナウイルスによる影響を見通しにくいため、決算会見では20年度の業績見通しを非公表とした。「最悪のケースも含めてシミュレートしている」と言い、最も影響を受けるのがモビリティ分野との認識を示す。しかし、同社が進むステージが一段上がり、現在、増益トレンドに入っていると見ており、「マイナス要因を厳しく見積もっても、今期は200億円の営業利益を確保できる」と楢原さん、成長ステージへ移行していることへの手応えを示す。