



社長の熱意が世界初の「米ぬか繊維」を開発する

株式会社鈴木靴下 奈良県磯城郡三宅町

大手スポーツメーカーのOEM（相手先ブランドによる受注生産）が基盤である株式会社鈴木靴下は、米ぬかの天然美肌成分を繊維に練り込んだ世界初の「米ぬか繊維」を開発、その糸で製造した靴下「歩くぬか袋」を販売している。

「素材開発は大手メーカーにしかできない」との声が社内外からおこったが、社長は試行錯誤の末、商品化にこぎつけた。肌荒れ予防繊維「米ぬか繊維」を使った商品の開発・販売事業は、2008年「地域産業資源活用事業計画」の認定を国から受けている。

「米ぬか繊維は肌に優しく、これ以上の糸はできない。今後は、靴下単体に留まらず、肌着の製造を行う等、米ぬか繊維を使った商品を幅広く開発していきたい」と社長は抱負を語っている。

会社概要



会社名：株式会社鈴木靴下
本社：奈良県磯城郡三宅町小柳 23-1
電話：0745-44-0132
FAX：0745-44-0028
創業：1958年（昭和33年）4月
設立：1992年（平成4年）4月
代表者：代表取締役 鈴木 和夫
資本金：1,000万円
従業員：31名
事業：スポーツソックスの製造販売、
繊維素材の開発、美容・健康関連商品の開発・販売
URL：<http://www.suzuki-socks.co.jp>

多くのスポーツ選手が同社のスポーツ用靴下を愛用

株式会社鈴木靴下は、現会長・鈴木勇一氏が親族の工場で修業した後、当地にて子供用靴下の製造を始めたものである。

創業当時は、他の企業が捨てた機械を引き取る等してやり繰りし、会社を大きくしていった。その後、1992年4月に法人成りしている。

当初は子供用靴下が主であったが、その後、大手ブランドのサッカー用靴下の製造を開始。技術の裏付けと品質の高さが認められ受注は増加していった。現在、売上の大半はサッカー用を中心とするスポーツソックスで、1998年W杯フランス大会の日本代表のストッキングや、マラソンのトップアスリートのソックスもOEMではあるが手がけたという。



サッカー用靴下

世界初「米ぬか繊維」を開発

大手スポーツメーカーのOEMが基盤である同社だが、事業を拡大するには、自社製品の靴下を持つ必要があると鈴木和夫社長は感じていた。

兼業農家として米作りもする社長は、精米で大量廃棄する米ぬかを「もったいない」と思い有効活用はできないかと思案した末、「小学生の頃、廊下をぬか袋でから拭きしたらツルツルになった」ことを思い出し、「米ぬかを素材に利用すれば、肌がツルツルになるのでは」と考えた。

試行錯誤を重ね、ようやく完成した試作品の靴下を約70人にモニター依頼すると「ツルツルする」「あったかい」と保湿効果ありとの回答が得られた。同時に「数回洗ったら効果が落ちる」と



本社工場内（左）と工場内（右）

の声もあったため、紡績会社協力のもと改良を重ね、2006年、遂に世界初の米ぬか成分入りの繊維が出来上がった。

その後も肌実験を続け、「米ぬか繊維は、安心・安全で敏感肌の人にも優れた商品として、NPO法人日本アトピー協会から推薦品に承認されました」と社長は語っている。



日本アトピー協会承認証

「米ぬか繊維」は、天然の美肌成分（米ぬかエキス）を新技術製法で練り込み保持させた繊維で、ただ乾燥から肌を守るだけでなく、繊維から徐々に染み出す「米ぬかオイル」が肌をしっとり包みラップ効果を発揮するとして、テレビや新聞、雑誌に取り上げられ、大きな反響を呼んでいる。

2011年には奈良市のイトーヨーカドーで専用売り場ができ、売上は順調に伸びている。米ぬか繊維の手袋やマフラーの販売も開始しており、社長は「靴下単体に留まらず、肌着製造にも生かし、面としてコーナー販売を行う等、今までにない市場を開拓したい」と展望を語る。

人との出会いが会社を大きくする

幾多の試練を乗り越え、成長を遂げる同社であるが、その時々において数多くの大切な出会いがあったと言う。

まず、会長が事業を興した際、会長自身は靴下製造の経験も乏しく、子供用靴下の品質向上に苦慮していた。その時、出会ったのが今も会長と二人三脚で製造を手掛ける現営業部長である。その技術力が苦難の創成期を支えた。

そして、大手スポーツ用品ブランドの靴下販売を取り扱うメーカーに勤務していた社長の奥様との出会いである。それまでの子供用靴下中心から、スポーツ用靴下製造へ転換するきっかけとなった。

さらに、同社のオリジナル商品である「歩くぬか袋」の開発にあたり、米ぬかや皮膚の権威者と

の出会いである。社長は大学のオープンキャンパスに出向き、改めて米ぬかの重要性を認識したが、誰に相談して良いのか分からなかった。その時、奈良県中小企業支援センターを通じ、米ぬかの権威者に出会ったことで、本格的に米ぬかの成分を抽出することが出来るようになった。

また、社長は学生の時から自宅工場で靴下製造の手伝いを続け営業経験が乏しかったが、東京で飛び込み訪問を行った際に、仕入担当者から営業作法を教わった。



米ぬか肌びかソックス「歩くぬか袋」

何事にも積極的にチャレンジを続けていく

講演聴講に出かける機会も多い社長であるが、いつも一番前の席に座るよう心掛けている。それもすべて、学びの姿勢からくるようだ。

米ぬか繊維開発時、社内外より「素材を開発できるのは大手メーカーだけ」と諭されたが、「愛される商品をつくりたい」との熱意を持ち、多くの人から教えを乞いながら研究開発を続け、世界初の素材を開発するに至った。大手メーカーでは費用対効果を考え、手を出さない素材に対し、今後も積極的にチャレンジを続けていく方針である。

グローバル化が進んでいるが、社長は「日本で支持されない製品は世界に通用しない。まず、日本で支持を得ることが先決」と考えており、日本のモノづくりを支えていくとの思いは強い。「今後もアンチエイジング（抗加齢）といったテーマを明確に掲げ、モノづくりに励みたい。そのためにも、人との出会いは大切にしていきたい」と語っている。（岡本 忠、山城 満）