

手づくり にこだわり 帽子の 楽しみを 伝えたい

「神戸系ファッション」の老舗マキシンは、いまでも職人の手作業で
婦人帽子を製作し続ける。そのこだわりの原点は、どこにあるのか。



株式会社マキシン社長

渡邊百合氏



トアロードに面した洒落な本店。
訪れる観光客も多い。

旧居留地と北野の異人館地区を南北に結ぶ「トアロード」は神戸のなかでも最も神戸らしい界隈の一つで、訪れる観光客も多い。その独特な雰囲気は、ゆるやかな坂道を挟んで建ち並ぶ各店舗の個性が、長い時間のなかで見出した調和がもたらすのだろうか。婦人帽子専門業マキシンの瀟洒な本店も、街並みに印象的な彩りを添える。

同社は一九四〇年創業の老舗で、渡邊百合社長は三代目に当たる。上品でシックな「神戸系ファッション」に数えられる同社の帽子は、皇太子妃時代の皇后陛下をはじめ、現皇太子妃殿下や秋篠宮妃殿下も着用になったという。また、オリンピックの日本選手団や各種博覧会コンパニオンの制帽も製作。航空会社、鉄道会社、ホテル、百貨店の他、警察庁、東京消防庁にも制帽製作の実績をもつ。

◇◇◇

私どもの帽子は、基本的に手づくりです。一階が店舗になっている本店の上階に工房があります。シャブリエと呼ばれる帽子職人が毎日五〇〜一〇〇個ほど製作しております。

いまだき非効率なのかもしれませんが、すべての工程を機械でつくるようになってしまったらマキシンの帽子ではなくなってしまう。

そんな気持ちでいまでも職人の手づくりにこだわるのは、何より被り心地のよさを大切にしたいからなんです。

たとえば、デザインが気に入って靴を買い求めたのに、サイズが窮屈なせいでほとんど履かなかつ

たといった経験は、どなたにも思い当たることでしょう。逆に、足にフィットして疲れにくかったりすると、どんなときにも履きたくなくなってしまふもの。同じことが、帽子にも言えます。いくらデザインが魅力的でも、被っていて頭に違和感を覚えるようでは、長くご愛用いただけません。被っていると髪に同化してしまふような感覚の帽子こそ、理想的な帽子と考えています。

夫の急逝で

三代目社長に就任

私どもには、これまで七〇年以上にわたって受け継いできた木型が一〇〇〇個ほど



あります。この木型に、蒸気を当てながら生地をなじませて帽子を成形するわけですが、その過程で職人によって施される微妙な加減が、帽子を被ったときのフィット感や頭との当たり具合に影響するんですね。また、縫製についても昔ながらの動力ミシンで一つひとつ仕上げますので、見た目の美しさはもちろん、長くご愛用いただけるだけの丈夫さも備わります。

ただ、そうして手づくりにこだわっていると、事業の飛躍は難しいのかもしれませんが、でも、創業者も二代目も、売上のみを追うようなことはありませんでした。事業の拡大より、自分の目の届く範囲で経営することのほうが大切だと考えていたんです。

様々な帽子が並ぶ本店には、ここでもしか手に入らない商品もある。



わたなべ ゆり

兵庫県生まれ。1970年、大阪万博でエスコートガイドのサブリーダーを務める。同年、マキシンの創業者の長男浩康氏と結婚。72年、札幌オリンピックのチーフコンパニオンの大役を果たす。84年、夫が同社社長に就任。92年、夫の急逝を受け3代目社長に就任。婦人帽子専門業の同社は年商12億4000万円、従業員60名、本社・神戸市中央区。
<http://maxim-hat.jp/>

ね。そんなふうに言うのと、きれいなことに聞

こえるかもしれないが、本当のところはもともと単純で、義父も夫も自分が納得できないような帽子はつくりたくなかっただけだと思えます。売上はもちろん大切なのですけれど、それはあくまで「よい帽子」をつくり続ける延長線上に得られるものだと考えていたはずです。ですから、マキシンのような社名を選んだのでしょうか。これは、「最高」「最上」を意味するラテン語に由来しています。

創業者が社名に託した帽子づくりの自負とこだわりは、なんととしても次の世代につないでいきたい。社長に就任して以来、それだけは忘れないようにと、常に戒めてき

ました。

◇ ◇ ◇

渡邊社長は、中堅総合商社に勤務する商社マシンの家庭に生まれた。地元神戸の大学を卒業したのち、語学力を活かして七〇年に開催された大阪万博でエスコートガイドのサブリーダーを務める。そして、万博閉幕の二か月後、創業者利武氏の長男浩康氏と結婚。七二年には札幌オリンピックでチーフコンパニオンの大役を果たし、その後は二女の出生を経て、育児に専念した。夫浩康氏は八四年、利武氏の死去にともない二代目を継いだ。同年のロサンゼルスオリンピックで初めて日本選手団の制帽製作を受注し、八八年のソウルオリンピックでも引き続き制帽の製作を担った。だが、九二年に五一歳の若さ

で急逝。香港出張中の急性心筋梗塞であったという。

当時の渡邊社長は、化粧品輸入業を始めた実家の母を手伝っていて専業主婦ではなかったものの、マキシンの経営にはいっさい関わりがなかった。帽子についても素人同然だったが、他人に経営を押し付けるわけにはいかない。大混乱のなか、亡夫の跡を引き継いだ。

◇ ◇ ◇

二代目が亡くなったのは四月二日で、翌日には帰国する予定だったんです。元氣な人でしたから、誰も想像できなかったと思います。事件性がないことを現地の警察に説明したり、伝染病の疑いがないことを医師に証明してもらったり、帰国に必要な手

続きは勝手のわからないことばかりでしたが、多くの方にお力添えいただいたおかげで、どうか四日の深夜、夫を連れて帰ることができました。

それからお通夜とお葬式を済ませて、役所に届けを出して、銀行や保険の手続きをしているうち、毎月一〇日の決済日がきます。二五日には従業員にお給料を払わないといけない。悲しむ暇もないというより、夫が亡くなったという事実を受け止める余裕がありませんでした。

そうしたなかでも覚悟を決めたのは、お通夜の晩でしたでしょうか。結局、そうするより他に現実的な選択肢がなかったんです。あれこれ悩んでいる時間はありませんから、とにかく私がお引き受けるしかない。そして、お引き受ける以上は、自分でできる限り精一杯のことをしようと思いました。

しかしながら、経営者として具体的に何をどうすればよいのか見当もつきません。どなたかに教わるものでもありませんから当然なのですが、ふと一人だけ、それを教えてくれる人がいることに気づきました。といいますのも、夫は生前、仕事の話いろいろと聞かせてくれていたんですね。も

ちろん、込み入った仕事の話はありませんでしたが、その日はどなたにお会いしたとか、この時期はどんな仕事で忙しいとか、日常における断片的な話は聞かせてくれていたんです。

そうした記憶を探りながら、様々な会議の議事録を引つ張りだしてきて、夫がどんなことを話していたのかをたどりました。そうし

て私の記憶と議事録を突き合わせるうち、おぼろげながら私のなかに「あるべき姿」が浮かび上がってきたような気がします。

また、夫から聞いていた話は、私がお取引先などへご挨拶にうかがうときにも役立つんです。もちろん、ほとんどの方が初対面なのですが、お名前だけは耳にしていた方もいらっしやったものですから、たとえ初対面でもまったく存じ上げない方とは思えないんですね。もともと人様とお会いするのが苦にならない^{しょうがん}性分ではありましたが、おかげでずいぶん気持ち楽になりました。

そうした経験もあって、いまそれぞれ取



神戸マイスターにも認定された山口巖氏。
これまでに製作した帽子は10万個を超える。



本店上階の工房では、シャプリエたちが
1日50～100個の帽子を製作する。

締役として私を助けてくれている娘たちには、些細なことも話すように心がけています。そして、社外の方とお目にかかる時には同席させるようにもして、私の役割や仕事の経緯なども理解させるように努めています。

◇ ◇ ◇

同社の帽子づくりは、業界でも有数のシャブリ工によって牽引されてきた。その一人が常任顧問でもある山口 巖氏で、九七年には神戸市によって「神戸マイスター」の認定を受けた。〇八年には兵庫県技能顕功賞を受賞。五三年の入社以来、製作した帽子は一〇万個を超える。

また、オートクチュールを専門とするモディスト(デザイナー兼モードアドバイザー)の大平千鶴子氏は〇九年、フランスで開催されたサマーハットフェスティバルにおいて特別賞を受賞。翌年には同フェスティバルで総合第一位に輝いた。いずれも、帽子業界においては世界的な評価といわれている。

◇ ◇ ◇

おかげさまで山口や大平のように社外からも高い評価をいただく者がいると、他の社員にはよい刺激になって、全社的な技術のレベルも上がっていくと思います。しかし、私どもの帽子が何か特定の色に染まっ

てしまってもいけないと思うんです。コンサバティブな帽子もあれば、芸術性を追求した帽子もあっていい。「マキシンに行けば、どんな帽子でもある」と言っていただけるくらいでないと、私どものような規模の会社は生き残っていけないと考えています。

一方で、伝統的なマキシンらしさも失わずに同居させないといけません。「どんな帽子でもある」メーカーでありながら、決して「何でもあり」ではない。その兼ね合いは、お客様に教えていただくしかないのかもしれない。売り場からの情報を注意深く検討して、読み解くわけです。

誰にも必ず似合う帽子がある

たとえば、様々な種類の帽子が並んでいるなかで、ある帽子が売れたとします。数字だけを見ていると単に「1」でしかありませんが、それがどう売れたかが大切なんですね。長い間、店頭に飾っていてようやく売れたのか、店頭に出てすぐに売れたのかでは大きく違う。欲しい帽子の代わりにお求めいただいたのかもしれないし、二

個買いたかったけれど在庫がなかったための一個かもしれない。そういった事情を現場の担当者からできるだけ聞き集めるように心がけているんです。

帽子は、服や靴のように不可欠の商品ではありませんから、なじみのない方にとっては「食わず嫌い」な面もあって、ご自分には似合わないと思いついでいる方も少なくないようです。でも、あなたにも必ず似合いになる帽子があります。似合わないと思っている方は、まだ似合う帽子に出会っていないだけなんです。その出会いをお手伝いするのが私どもの仕事だと思っております。帽子の可能性を追求して、一人でも多くの方に帽子を被る楽しみをお伝えしていきたいと思えます。



モディストの大平千鶴子氏。帽子業界において世界的な評価を受ける。