

■尾州の知と技 「FDC匠ネットワーク」メンバー紹介



FDC匠ネットワークメンバーに聞く

——質問します——

質問1：職歴は？ 質問2：主に携わった業務は？ 質問3：尾州産地の現状認識は？

質問4：貴方が伝承しているもの（こと）は？ 質問5：その伝承に必要なもの（こと）は？

質問6：JB東京展での訴求ポイントは？



輸入に負けない商品ができる産地

生地営業企画の匠・野田隆司さん（所属・吉民毛織）

質問1 昭和38年 岩田健毛織入社、生産部3年、営業企画部4年勤務

昭和45年 独立自営、野田ニット工業設立（ラッセル機2台、丸編機6台）し、岩仲毛織（現いわなか）を中心に、その他の下請けとして18年間経営、平成6年廃業。

平成元年 エスディーテキスタイル入社、営業企画部勤務、平成12年吉民毛織と合併に伴い婦人営業企画部勤務、現在に至る。

質問2：婦人織物の生産、整理、営業企画販売。

婦人、メンズの生産、営業企画販売。

質問3：自分たちの若い頃は、日本もまだ発展途上にあった。不況といっても上がり坂の一時期のことではなかった。仕事が無い、ということは無かったし、拡大局面であることは間違いないかった。当時は大量生産の方向に皆が一生懸命だった。しかし、現況は、全てが縮小傾向にあり、不況のどん底の状態が長く続いている。真っ暗な長いトンネルの中で、立ち往生している感じである。中国を始めとするアジア市場との競合で、勝ち目の少ない勝負をしている状況。見通しは全く無い。

質問4：まだ自分も勉強中で、伝承するほどの技術は持っていませんが、あえていえば、織物及びニットの企画設計、丸編み及びラッセルの編み立て技術。

質問5：もう少し時間が必要と思う。

質問6：尾州のメーカーのほとんどが、衰退傾向にあり、アパレルや問屋に「もう尾州では良いものはできない」と思われている部分もある。そうではなく、インポートに負けない物ができるということを作品でアピールしていく。

