



日本記者クラブ
「3.11 から 5 年」④

復興への種をまき、「脱・被災地企業」

御手洗瑞子 気仙沼ニッティング代表

2016 年 1 月 29 日

日本を遠く離れたブータンで東日本大震災の報に接した御手洗瑞子さん。社会人 1 年目を過ごした宮城県を襲った巨大津波で、多くの建物が流されてしまった被災地・気仙沼で何ができるのか…インフラの復旧を待っているのは 5 年ほどもかかってしまいそうな現実を目の当たりにした御手洗さんが選んだのは「編み物」だった。初期投資が軽く済むうえ、漁港でもある気仙沼には漁師のためにセーターを編む習慣が根付いていた。

「手編みで最高のものをつくる」にこだわった気仙沼ニッティングは、立ち上げから 3 期連続で黒字が見込めるほどの上り調子。被災から時が過ぎ、復興支援のために金を出すという人が減りつつある現実打ち勝つため、「脱・被災地企業」を掲げるのも気仙沼ニッティングのこだわりだ。「風化」を嘆くのではなく、それを見据えた「地域での自立持続」という将来設計を強く訴える御手洗さん。

「編み物」という復興への種をまき、それが大きく育とうといういま、「目線は高く、地に足をつけて」の言葉を胸に「脱・被災地企業」に向けた次の一步を踏み出そうとしている。

司会：小栗泉企画委員（日本テレビ）

[YouTube 日本記者クラブチャンネル](https://www.youtube.com/watch?v=g0_58BA-dFg)

https://www.youtube.com/watch?v=g0_58BA-dFg

©公益社団法人 日本記者クラブ

司会＝小栗泉企画委員（日本テレビ） シリーズ企画「3.11 から 5 年」、きょうは 4 回目ということで、ゲストに宮城県の気仙沼ニッティングの御手洗瑞子（みたらい・たまこ）さんをお招きしています。

御手洗さんは、マッキンゼー・アンド・カンパニーを経まして、2010 年から 1 年間、ブータン政府の首相フェローを務められました。糸井重里さんが主宰されています「ほぼ日刊イトイ新聞」（「ほぼ日」）のプロジェクトをきっかけに、2012 年、手編みニットの気仙沼ニッティングをスタートされました。

御手洗さんからは、どういったきっかけで起業して、いまどういう状況にあるのか、ビジネス育成などについてもお話をいただければと思っています。

私は日本テレビで、日本記者クラブ企画委員の小栗と申します。よろしくお願いします。

暮らしのサイクルを再建

御手洗 ただいまご紹介にあずかりました、気仙沼ニッティングの代表取締役をしております御手洗です。よろしくお願いします。

気仙沼ニッティングができた最大のきっかけは、やはり 2011 年 3 月 11 日の東日本大震災です。私は、震災が起こったときはブータンにいま



したが、ブータン政府で公務員として働いていたのですが、この震災の様子をみて、いま自分は日本で働くときではないか、東北の仕事がしたいと思い、任期を終えて帰国して、以来東北の仕事をしています。

気仙沼ニッティングをなぜ立ち上げたかといいますと、私、実は震災後しばらくは、とあ



る自治体で産業復興戦略の策定のお手伝いをしていたのです。それが一段落ついたところで、さて、この後何が必要になるだろうかと考えたときに、一番重要になるのは人の暮らしのサイクルが戻ってくることだろうと考えました。

といいいますのも、初めて被災地に足を踏み入れると、道路が壊れている、船が打ち上げられている、そういうハード面での被害状況に目が行きますし、心が痛むのですけれども、ハード面での復旧というのは、ある種、トップダウンでなし遂げられるものであると感じました。きちんと計画をつくって、予算をつけて、進捗管理をしていけば、いずれはなし遂げられることである。

ただ、インフラなどが復旧したら復興と言えるかという、そんなわけではありませんで、やはり被災地域というのを回ってみると、人の暮らしのサイクルそのものが壊れてしまっている。「行ってきます」と言って朝出かけて行って、仕事をして、「ありがとう」と言われてお給料をもらって、それで御飯代にしたり、子どもの養育費にしたりしていく。また給料を払っている会社も売上を立てて、利益を出して回って行って、その会社同士が取引をしながら成立する、そういうサイクルそのものが丸ごと壊れてしまっている状況なのだというのに、しばらく東北にいたうちに気づいてきました。

しかし、その人の暮らしのサイクルをどう取り戻すのかというのは非常に難しい問題でして、インフラの復旧と違って、トップダウンで

行うのは非常に難しいことだと感じました。言うなれば、物が流されてしまった、暮らしが流されてしまった地域において、もう一度種をまいて、水をやって、木を育てて、それぞれの生命が絡み合った森を育てていく。非常に有機的でボトムアップなアプローチが要るのではないかなということを考えておりまして、非常に大きな被害がある状況で——自分ができることというのはすごく小さいのですが——一種をまくような仕事をしよう。種をまいて、水をやって、育てていく仕事をしようと思い、東北で具体的な事業を始めようと考えました。

そのときに、縁あって、ビジネスパートナーの糸井重里さんなどにお会いしたり、気仙沼にたくさん友人ができていたことで、気仙沼でなら始められるという状況が整ったこともありまして、気仙沼で編み物の会社を立ち上げることになりました。

それが気仙沼ニッティングという会社です。気仙沼の編み手さんたちが編んだセーターやカーディガンなどをお届けする、単純に言うとそのような事業を行っております。

なぜ編み物なのかということなのですが、最大の要因は、編み物ぐらいしか始められなかったのです。気仙沼の状況は、このように、津波で物が流されているのですが、これだけではなく、加えて地震によって地盤沈下もしています。ですので、盛り土をしてかさ上げ工事をしてからでないと物が建てられないという状況にありました。このかさ上げ工事などに大体3～4年かかると当初言われていましたので、遅れなども見込むと5年ぐらいかかるかもしれないというときに、工場などを建てないと始められないような事業はできなかったのです。また、ほとんどの建物がない。

そこで、編み物であれば、編み針と毛糸があればできる、というのが一番の理由でした。例えば、ミシン一つでもどこに置くのだということが課題になる状況ですが、編み物であれば、仮設住宅に住んでいる人でも、家でもできる。少なくとも始められるアイデアだったというのが最大の要因です。

加えて、編み物というのは、そのように最初の初期投資は軽いのですが、小物ではなくて、セーターやカーディガンという服が作れる。日本は比較的人件費が高い国ですので、こういう労働集約的なことをすると、コストがかかるのですが、服の世界で値付けができるようになるのは、単に小物しかつくれない種類の手芸よりは充分可能性があるように思いました。

編み物と相性のいい気仙沼

編み物はどうだろう、という話を気仙沼の人にしたら、気仙沼の人がびっくりされました。実は気仙沼は漁師町で、漁師さんのためのセーターを編んだりしていたので、編み物ができる人はすごく多いのです、と言われたのです。

加えて、毛糸メーカーなどに話を聞いても、実は、あの辺の地域においても、気仙沼は圧倒的に毛糸を取り扱う販売店が多くて、出荷量も多かったということです。こうして、編み物は気仙沼と随分相性がいい事業なのだとわかって、スタートを踏み切れた、そういう背景です。

ただ、編み物の事業をするといっても、そういうものは前例がありませんので、どこから考えていいのやらという状況だったのです。最初に考えたのは、果たしてこれを会社にするためにはどういうことが必要かということでした。やはり一時的な復興支援ではなく、その後、地域で自立して持続していく産業が必要だと思って立ち上げたわけですので、会社が自立できる状態であることが非常に重要でした。そのためには、採算が合わないといけない。一体いくらぐらいの値付けのものが売れるのであれば会社として成立するのか、その後、事業として続けられるのか。こうしたことから最初に考えたのが、一着のカーディガンを仕上げるのにどれぐらいの時間がかかるか、ということでした。

(この会場で)編み物をされる方は少なそうだなと思いますので、先に答えを申しあげますと、50時間以上はかかります。そこから逆算すると、原価がいくらぐらいになるのか、大体見当がついてきます。このときに、最初の商品

まずは「最高の毛糸」をつくることから



は 15 万円にしようと決めてしまいました。編むのに 50 時間かかるという時点で、それぐらいにしないと事業として回らないと考えました。

最高のものをつくる

15 万円というのはかなり高いので、そのためには、最高のものをつかっていかなければいけない。ただ「手間がかかったので高いです」では売れません。最初からハイエンドを目指したブランドにしていこう、それに耐える商品をつかっていかなければいけないと思いました。

いまはもう気仙沼ニッティングは 4 年目なので、こう言ってもあまり驚かれないのだけれども、被災してまだ間もない当時は、ボランティアですとか、チャリティーで販売するものがほとんどの状況でした。そんな中で編み手さんたちに、「私たちは最高のものをつくるのです。お客様が一生ものだと思うようなものをつくるんです」と言って事業を始めていくことは、その地域では極めて異色であったと思います。

そのためには、まず素材も最高のものをつくらうということで、毛糸の開発から始めました。普通の手芸用の糸では、どうしても柄がペシャッとしてしまったり、またイギリスなどのものを使うと日本人にとってはゴワゴワするとか、重い、動物臭がする、などあります。模様がパッキリ格好よく出て、かつ日本人にとっても着やすいもののをと考えると、毛糸の開発から始める必要があったわけです。

いまでもこれはやってよかったなと思っていまして、これは料理にとっての「だし」みたいなものなのです。だれかが「私もそっくりなカーディガンを編んでみよう」と思って編んでも、うちのもののようにはならない。それはやはり糸からつくっているからだと思います。

ここで毛糸をつくって、また服を買ううえで重要なのは、着たくなるような服であることで、デザインが重要でした。ここは編み物作家の三國万里子さんにお願いして、デザインをしていただきました。いまでも覚えているのですが、「王道で最高に格好いいカーディガンをつくってください」というめちゃくちゃなお願いをしてデザインをしていただくことになりました。

こうして毛糸を開発して、デザイン面も前身して、一番肝心なのが編み手さんだったのです。いまでこそ気仙沼の中で、編み手という仕事は比較的知られた仕事になっています。ただ、当時は「編み手」という言葉もありませんし、編み物を職業にしている人はいませんでした。気仙沼は編む人は多いとは言われていますが、ほとんど家庭内で編んでいるもので、職業的にしていた人はいませんでした。

私はもともと東京生まれ・東京育ちで、気仙沼にそんなに地縁があるわけでもない。その中で、さて、潜在的にたくさんいると思われる編み物が好きで仕事がしたい人に、どうやって出会うかというのが課題になりました。

最初、気仙沼の知人に相談したところ、「あの人がいい、この人がいい」とたくさん紹介し



デザインは、編み物作家の三國万里子さんに

ていただいたのですけれども、そうした方々は1~2回会ううちに、「あ、でも、自分はそれを仕事にしたいわけではないんだ」と言って抜けていかれるなどしたのです。

最初、ロコミをやってみてだめだとわかったのですけれども、気仙沼ぐらいの小さい町ですと、メンツを大事にします。誰かに紹介してもらおうと、その人のメンツを潰さないために、とりあえず興味がないけど来てしまうという、あまりいい出会い方をしなかったのです。本当はやりたわけではないのに、という方が多かった。

もう一つは、編み物というのはほとんどの方が家でやっているわけです。「あの人は編み物が上手だ」と紹介されて来た人も、あまり上手じゃないということが多く、少したってロコミはだめだということに気づきました。

「どうやったら編み物が好きで、編み手の仕事にしたい人に出会えるだろう」と考えてやったのが、編み物のワークショップです。2012年8月のことでした。手袋を三國さんにデザインしてもらって、それをあしらったポスターを町中に張り出しました。

ポスター案を気仙沼の下宿先の家族などに「これはどうだろう」とみせたら、だめ出しばかりでした。何がだめだったかというと、最初は「編み物ワークショップ」と書いていたのです。すると、「気仙沼の人は“ワークショップ”と言ってもわからないから、これじゃ、一人も来ない」と言われて。じゃ、何と書こうかと思って、結局、「これ、編めます」と極めてわかりやすいポスターをつくりました。

その結果、気仙沼から30人以上の人が集まって、みんなで楽しく手袋を編むことができました。みんな、編んでいると心が落ちつくとか、震災後、こうやって自分の楽しみのものを初めてやったとか、夢中になれるものがあってよかったと。本当に夢中になっていたのです。

ニューヨーク・タイムズに編み物のヒーリング効果、ストレス解消効果などについての記事が出ていましたが、まさにそれで、心を落ち着けて黙々とできるものがある、しかもそれを集

まってやる場所があるというのは非常に重要だなと思いました。



編み物が気仙沼の人に求められているというのはこのときにわかったのですが、それだけではなくて、やはり事業上、まずは腕の立つ人に編み手になってもらおう、と。(上の)写真をみていただくと、この中で2人だけ、手袋が両手とも完成している人がいるのです。ほかの人は片手だけだったのですが、両手完成している人がいて、そういう上手い人お二人に「実は編み物の会社をやりたいので、編み手になっていただけますか」というお話をし、「ぜひに」ということでなっていました。また、その方々のお知り合いなどで2人入られて、4人の編み手さんが最初に入りました。2012年8月の段階で、編み手さん4人です。

今や150人待ちの人気商品

そこから何カ月か練習して、2012年12月にオーダーメイドのカーディガン「MM01」を発表しました。価格が15万1,200円です。

オーダーメイドにしたのは、手編みのうれしさを一番味わっていただける形にしたかったということがあります。自分のために誰かが心を込めて編んでくれる、というのをより体験できる形として、オーダーメイドにしました。

4人の編み手が1人1着ずつ受け付けますということで、最初は4着の募集から始めました。万全を期したつもりでも、売れるかどうか、販売前夜に不安になったのですが、結局、このカーディガンには100件近い申し込みがあり、抽選販売となりました。その後、何度も抽選販売を続けていたのですが、ずっと申し込みの件数



が落ちず、外れてしまう方が常に多く出てしまいました。去年の3月、この「MM01」を編む力がついてきた段階で、お待ちいただければ全員におつくりさせていただきます、という仕組みに変えました。現在も実はこの商品は 150 人待ちになっています。

一体どういう人が注文するのかというと、「一生ものの服が欲しくて」とか「寒がり屋の妻に贈りたい」「娘にも引き継げる服を」というコメントが多いです。あるお客様からは「ある日、クローゼットをあけたところ、自分が一生着たいと思える服が一着もないことに愕然とした。次は一生着られる服を注文したい」と言われています。

都市部の富裕層が多いのかという質問を受けるのですが、全くそんなことはなくて、全国から注文をいただいています。むしろ、どちらかというところ小さい町、人口 10 万人以下のような町に住む方が多いという印象を受けています。おそらく、一生ものが欲しいと思われても、なかなか近所にそういったものを求める場がない方々がうちで注文してくださっているかなという印象を受けています。

その後、「エチュード」という 2 番目の商品、私がいま着ているのは色違いですけど、「毎日着たくなるセーター」をコンセプトにつくりました。

実は、15 万円の「MM01」が割と記事などに取り上げられやすいのですが、実はうちの会社の売上を圧倒的に支えているのはこ

のセーターです。これは価格が 75,600 円で、「毎日着たくなるようなセーター」としているのですが、実は顧客層がすごく若くて、30 代の男性が多いです。服好きな人がたくさん買ってくださっているという感じです。

3 つ目に出したのが「リズム-A」です。これは「目が喜ぶようなセーターを」ということでつくった商品です。編むのにすごく時間がかかるもので、価格も 19 万 4,400 円と高く、年間の生産量もそんなに多くないもので、抽選販売にしています。「見つける人」も数が少ない、抽選販売の比較的高価格帯の商品になります。



FOURTH MODEL 見つける人 Discoverer



SECOND MODEL エチュード

念願かない美術館にも出品

「美術館に出せる作品をつくりたい」という

のが、気仙沼ニットイングにとって念願だったのですが、昨年、それが叶いました。ついに美術館に出せる作品ができました。それが「ミッフィー」です。去年、ミッフィー生誕 60 周年で「ミッフィー展」が開催されました。そこでミッフィー・アートパレードという、日本から 15 組のクリエイターやアーティストが参加して、180 cm のミッフィーにデコレーションするという企画があったのです。そこに気仙沼ニットイングも参加させていただいて、ミッフィーをつくりました。

うちはアーティストではなくセーター屋です。ミッフィーといえど、やはりオーダーメイドでカーディガンをつくったのですが、ミッフィーが着てびっくり。腕が胴体にくっついていてという造型なので、袖が通らなくて、一から測量をして大変だったのです。たまたまうちで一番上手な編み手さんが、昔、設計事務所で測量の仕事をしていたというラッキーも重なりまして、この立体を測量し、展開図をつくり、図面に当て、全ての工程を踏んで一人でつくりました。これはいま全国の美術館を回っています。

ちなみに、このカーディガンは、一番人気のミッフィーとしてテレビなどでも取り上げられまして、そのおかげで、これを編んだ編み手さんは、ミッフィーの生まれ故郷オランダに招待されました。生まれて初めてパスポートを取っての海外がこういったことで、大変喜んでいました。



責任ある仕事。「いいものをつくる」が合言葉

品質に妥協なし

よく外から来た方が、うちの編み手さんが働いている現場をみて、「やっぱり編み物をしていると心が落ちつきますか、楽しいですか」と聞きますが、大体うちの編み手さんはちょっとむっとした顔をして、「いえ、お客様の一生ものを預かっておりますから、一針一針緊張感と責任感を持って編んでいます」と言います。まさにそうだと思います。15 万でお客様が買ってくださいるようなもの、7 万のセーター、そういうものを編んでいますので、編み手さんたちの緊張感は非常に大きいものがあると思います。

実際に、品質に妥協できないこともありまして、何十時間かけて編んだものでも、うちの場合、1 cm でも狂いがあったり、1 目でも間違いがあれば編み直しになります。ですので、何十年も家で編んでいても、やはり求められるレベルも違いますし、一着でも変なものを出したら、簡単に会社の信用は落ちていくのだということを、編み手さん一人一人が理解している。非常に職人仕事であると思います。

あるとき、「どうやったら美しいものが編めますか」という質問に対して、うちの編み手さんはこう答えました。「重要なのは、でき上がったセーターを前に、自分ならばこれを買えるかどうかと一回自問することです。編んでいると愛着が湧いてきますが、離して置いて、これを自分で 7 万出すか、15 万出すかというのを必ず自問するようにしています」

また、「編みながら、もっと美しいものをつくりたいというふうに日々願っています」ということを言っていて、うちの会社の編み手さんに私が言うのも何ですが、さすがだなと、大変立派だなと、頭の下がる思いでした。

気仙沼に親戚をつくって

気仙沼ニットイングでご注文いただくとい

うことは、単にセーターが一着届くということではなくて、気仙沼に一人親戚ができるようなものではないか、と私も思っています。うちの商品一着一着は、誰が編んだかがわかるのです、どんな人かも紹介しているのです。例えばカヨコさんはカルトナージュが好きですとか、エリコさんという人は読書が好きで、白洲正子さんの本が好きですとか、紹介しています。受け取った人も、どんな人なのかがわかる。

また、気仙沼ニッティングのお客様は、セーターやカーディガンを受け取った後に、気仙沼まで遊びにいらしてくださる方がすごく多いのです。こちら、左のご夫婦とお子さん2人の4人家族なのですけれども、夏休み、冬休みのたびにこちら気仙沼に来てくださるので、すっかり編み手さんは本当のおばあちゃんみたいになっていて、仲良くやっています。

そんなふうに、気仙沼にいらっしゃりたいという方が多いので、一昨年、2014年11月に、気仙沼に「メモリーズ」という店舗をつくりました。通常、地方の小さな町の会社で、高価格帯の商品を扱っていて、顧客層が全国にわたるとなると、大体1店目を出すのは東京かと思う



気仙沼の店舗「メモリーズ」

のですけれども、弊社の場合、気仙沼につくりました。これは地元の方に対して販売しているというよりは、全国から気仙沼に来ていただくことを想定しています。本当に毎週末、東京などはもちろんですけれども、名古屋、京都、福岡など、全国からお客さんがいらしてくださいます。

店は海のみえるところにあります。この気仙沼の海の色がきれいだなということをつくった、冬の海と春の海という二色は、いまうちで一番人気の色になっています。

店内の様子ですけれども、編み手さんが編んでいますので、勝手に「鶴の間」と名づけました。「鶴の恩返し」で、あけると鶴がギコンボタンと機を織っているかのように編み手さんが黙々と編み物をしているという…。

ここは編み手さんとお客さんが会える場にしております。お客さんにとって、どんな人が、どんなふうに編んでいるのかを知ることができるのがうれしいということもありますが、同時に、私が重要だと思っているのは、編み手さんがお客さんに会えることです。

ただ会社商品に納品して終わりだと、仕事の喜びもそこでとまってしまうといいますか、どんなふうに喜ばれているかわからないんですね。ついついチェックリストをみて、全ての基準に合格だから納品、そこまでしか考えが及ばなくなっていってしまう。それが、お客さんがどれだけ楽しみに着てくださっているか、どれだけ喜んでくださっているかまでみえると、先ほど編み手さんの「『もっと美しいものをつくりたい』と願う気持ち」という言葉を紹介しましたが、もっとお客さんに喜んでもらいたい、もっといいものを編みたいと、動機が内発的になっていくように感じます。

「夢みたい」な初年度黒字

そのようなこともあって、ふだん東京で販売するときに編み手さんを何十人も連れてくるわけにもいきませんので、このような場を設けています。

編み手さんが一番喜んだ瞬間、実はこれは自分の口座に編み代が初めて振り込まれたときではないのです。一番喜んだのは、気仙沼ニッティングが法人化して初年度の決算を終えたときのことでした。初年度、弊社は黒字で終わり、そのときに、編み手さんたちに「皆さんが1年間、コツコツといいセーター、カーディガンを編んでくださったおかげで、気仙沼ニッティングは無事に初年度から黒字になりました。これで気仙沼市に納税できます」と発表したのです。そうしたら、皆さんがワーンと拍手して、「夢みたい」と。一人の編み手さんの言葉が忘れられないのですけれども、「これで肩で風切って気仙沼を歩けます」と言ったのです。

「仕事の意味って、そこまでなのだな」と、こちらが学ばせていただいたのです。一義的に、きちんと自分で仕事をして稼ぎを得て、家計を回していくということがあると思います。また、お客さんに一生ものとして喜んでもらえるものをつくってお届けできるということも大きな喜びだと思います。加えて、自分たちの仕事によって会社が利益を出して、自分たちの住む町に納税ができて、公のものが回っていく。「町のためになった」というところまで含めて、仕事の喜びなのだなということがわかりました。

気仙沼市役所も粋なことをしてくれまして、市の広報課のツイッターの公式アカウントで「何と、気仙沼ニッティングさんが納税してくださるそうです、ありがたいことです」とツイートしてくれたのです。これでまた公の知ることとなり、編み手さんたちはますます肩で風を切ったのですけれども、やはり税金というのは



編み手さんが一番よろこんだ瞬間

催促されることはあっても、なかなか感謝されないのが、感謝はただでできるし、いいものだなと。

最初4人だった編み手さんは、いま30人以上おられます。気仙沼も、ほかの地方の例に漏れず高齢化が進んでいますし、若い人も流出し、人口が減少していて、企業にとっての最大の課題は働き手の確保となっています。1人採るのも大変という企業が多い中で、弊社が急に人をふやしているのですが、なぜかという、うちの仕事は非常にフレキシブルであるということがあります。

気仙沼のような人口7万人弱ぐらいの小さな町ですと、つける仕事の種類は極めて限られます。だいたい水産加工会社、飲食店、ホテルなどです。そうすると、ほとんどの仕事がフルタイムです。週何日、何時から何時まで勤務してください、となります。介護がある、子育てがある、家が家業をやっている手伝わなくてはいけないという、フルタイムで働けない人が仕事につけないのです。就労希望者としてすらカウントされていないと思います。

「在宅・納期なし」の仕事

また、気仙沼のような町ですと、まだ介護などについては施設が足りないこともありますし、家で女性がやるものだという価値観もございますので、そうなってくると「本当は働きたいのに、フルタイムは無理なので働けない」という人が多く出ます。ですから、気仙沼ニッティングは、気仙沼の中で自分のペースでできる仕事、自宅でできる仕事を提供し続けていきたいと考えています。

気仙沼ニッティングの仕事で特徴的なのは、自宅でできるだけではなくて、納期を設けていないことです。1週間で1着仕上げる人もいれば、何カ月かけて1着仕上げる人もいて、自分のペースでやっています。

納期をなしにしているのは、編み手さんにとってはいいのですが、会社にとっては生産管理が非常に難しくなります。この結果、ことし起

こったのが、圧倒的な商品不足でした。「MM 01」が150人待ちになっているだけではなく、私が着ているレディーメイドのセーターなども、いま完全品切れの状態が何カ月も続いています。

ただ、納期を設けたり、ノルマを設けたりということはせず、採用することでカバーしていますので、人がふえています。



皆さんのお手元に、今年の初めに私が編み手さんにお話した年頭挨拶をお配りしています（文末に添付）。その中で、これから気仙沼ニッティングの編み手さんは、気仙沼からだけではなく、気仙沼ニッティングに通える人全員を対象として募集します、と宣言しています。この1月から新たに34人のメンバーが加わって、練習を始めています。この練習を始めている編み手さんと、もともといた編み手さんを合わせて、いま67名です。まだまだ小さな会社なのですが、お客さんにいいものを届けて、編み手さんたちにいい仕事をつくってもらって、長く続いていく未来の老舗のような会社に育てていきたいと思っています。

少しお話が長くなってしまい、申しわけございません。ご清聴いただきありがとうございます。

■質疑応答■

司会 会場の皆さんから質問をいただくのに先立って、何問かお伺いさせていただきます。

私は「ほぼ日」のホームページが好きでよくみています。気仙沼ニッティングってすてきだ

なと思って、でも、ずっと品切れになっていたもので、編み手さんがふえてくるととってもうれしいと思います。一方で、値段が、そう手に入れやすい価格ではないのだけど、いいものが手に入るだけでなく、プラス何か被災地の支援になるのならば、という付加価値があって、これだけのお金を払いましょうか、というような方もいらしたかと思うのです。それが必ずしも気仙沼の出身の編み手さんだけではないとなったときに、買い手側にはどう映るかなというところが、かなり決断としては重かったのではないかなと思うのですが、そのあたりはいかがでしたか。

御手洗 まず、買うときに、被災地の復興支援のためという思いがどの程度あるかなのですが、現地にいる感覚としては、弊社の事業をみても、周りの事業者の事業をみても、復興支援のためにお金を出しますというのは震災後1〜2年で消えている。正直、ここ2〜3年はないですね、という状況かと思います。ですので、逆に復興支援を強くうたっていた商品から順に売れなくなっていったと言えるのではないかと思います。

私も店頭に立っていてお客さんと会うことは多いのですが、復興支援のつもりで買っている人はほぼいないかと思います。「被災地のために」と思って買うには、ちょっと単価が高すぎることもあり、弊社の場合は特に少なかったなと思っています。

確かに、お客さんからみたときに、被災地域の人だけじゃ編み手さんが入ることになりますが、これはぜひ後で私のお配りした資料（編注：「年頭挨拶」）を読んでいただきたいのですが、かなり意識的につくり出した環境です。



どっちみち復興支援のつもりで買われる方は、だんだんと需要はなくなっていくと思います。やはり自分たち自身がそこに甘えていないという姿勢を出す。そういう状況にみずからを追い込むことが必要であるというのが一点あります。

もう一つ、外の人もどんどん入れると宣言するに至ったのは、編み手さん向けの理由もあります。やはり気仙沼の人しか編み手になれないという環境は、ある種の保護貿易で、チームの力は長期的にみると落ちていくと思いました。誰でも腕があって、やる気があって、通える人だったら、この仕事につけるよ、というのが普通の企業であれば当然のことだと思うのです。そういう環境をつくると、いい意味で社内に切磋琢磨の環境を生むことができる。

最初から誰でもウェルカムにしてしまっていたら、いまのように気仙沼の編み手さんが育つことはなかったと思います。囲いをつけて、気仙沼の人しか入れないようにして守りながら育てていくという時期は必要だったかと思いますが、もうかなりタフに力が育って来ましたし、気仙沼ニッティングとはどういう会社なのかというイメージも浸透してきたかと思います。お客さんにとっても、また編み手さんに健全な切磋琢磨の環境をつくるためにも、もうオープンにしたほうが、健全な会社の成長を促せるだろうと判断して、この1月からそのようにしました。

「風化の感覚」が大事

司会 確かに復興支援だからということだけでどれだけ長続きするものづくりができていくか、という点は大変示唆に富んでいるなと思いました。

そうしたことで考えると、逆にいま、震災から5年で、行政も被災地の人たちにどういうふうに仕事に従事していつてもらうかと、いろいろ工夫しています。そこで需要とのミスマッチがよく起きているとも言われますが、行政のやり方は、こういうところが違うのじゃないか、など思われる点がありましたら。

御手洗 働き手と仕事のミスマッチというのは、被災地に限らず起こることだと思います。むしろ被災地に関して我々が気をつけなければいけないのは、まず風化の感覚であると思います。

問題は分けて考えたほうが良いと思っています。例えば震災に関して、亡くなった方々への追悼、大変な経験をされた方々の心のケアがいまも必要なこと、防災のあり方、こうしたことを考えるうえで、やはり東日本大震災のことは忘れてはいけない、常に考えていかななくてはいけないことだと思います。

一方、産業の育成にあたっては、特に被災地に根を張っているものとしては、風化することを前提とした事業設計をする必要があると思っています。やはり人はどうしても過去のことを忘れていく。どうしてもそれは避けられません。風化していくということを批判しては何もできない。それを前提としたうえで事業を設計することが重要であろうと考えています。

司会 そうしたことで、年始のご挨拶ということになったわけですね。

御手洗 そうです。

司会 それでは、会場の皆さんからご質問をいただければと思います。

遠くにいる歯がゆさ痛感

質問 最初に海外にいらっしゃった。それで震災が起きて戻られて、あえて職業を変えて東北に来る、そういう気持ちになったそのときの切迫感みたいなものがあれば、もうちょっと詳しくお話し伺えればと思うんですが。

御手洗 実は社会人1年目のときに仕事でたまたま宮城県にいたのです。気仙沼市ではなくたのですけれども、知っている地域が多くありました。ですので、ブータンで震災の映像をみているときに、例えば田んぼの畦道を車が逃げていて、そこを津波が追いかけていてのみ込んでしまっ、というシーンをみて、それが知っている町で、あの人は大丈夫だろうか、と

強く感じました。だからこそ、本当に胸が潰れ
そうな気がしておりました。

また、物理的に遠くにいたので、すぐに力に
なることも難しい、その歯がゆさというのは非
常にありました。

また同時に、私はブータンで、しかも政府に
勤めていましたので、ブータンの国のためには
何がいいかということに全身全霊をかけて仕
事をするという状態でした。そうすると、かえ
ってアイデンティティの問題に当たるとい
うことがあったのです。皆様の中にも海外に派遣、
駐在されていたという方もいらっしゃるかも
しれませんが、日本を離れているときのほうが
よくみえたり、かえって日本人としての自分の
アイデンティティに気づいたりすることがあ
るかと思うのです。まさに私もそうした状態で、
それまで私は日本より大変な国はたくさんあ
る、そういった地域の役に立ちたいというこ
とを考えることのほうが多かったのですが、ブ
ータンで震災をみて初めて、いまは日本が大変だ
し、自分は日本人としてこの地域が立ち直る
ための仕事がしたいと考えました。



できることから始める

司会 いまのお話で言うと、日本のために何
かしたいという切迫感はおありだったと思い
ます。一方で、自分の仕事として、必ずこれ
でやっていけるという保証みたいなものはない
中で、これだけの決断をする。怖いといった思
いはなかったのでしょうか。

御手洗 ちょっと鈍感なのか、自分に関して
はあまりないのです。ブータンに行くときは、
非常にあっさり決めました。ただ、気仙沼のほ
うは迷いました。

しかしそれは自分のことではなくて、会社を
やるからには人を巻き込んでしまいます。ただ
でさえ震災で傷ついている人たちを巻き込ん
で、うまくいかなかったなら、それは泥船に乗
せるようなものですから、それでいいのだろ
うか、ということをおもったのです。

ただ、考えてもどうにもならないものでした。
その時点で、例えば陸前高田のお醤油屋さん、
気仙沼の水産加工の会社、そういった会社の経
営者の方々にお会いしました。みんな、工場か
ら何から流された状態でも、どうにか社員を解
雇せず、給料を払おうとし、また工場もないの
に、例えばそれまで大きい工場で生産していた
人が、サンマの佃煮であれば鍋一つでできるか
らと、そこから始めるのです。それまで醤油を
つくっていた蔵が流されてしまったけれども、
タレならできるとか、そうやってできることを
探して始められていく姿を目の当たりにしま
した。成功するかしないかを考えて立ちどまる
のではなくて、できるところから始めることが
大切なのだなと思い、やることにしました。

フレキシブルな業務発注

質問 個人がそれぞれの製品をつくり、いわ
ば能力のある人は速いし、それからフレキシビ
リティーですから、時間のとれない人は非常に
遅い。個人個人の商品に値段がついていると、
自分の商品がどのくらいの値段で売れたかと
いうことを本人もわかるでしょう。一般の会社
と違って、出来高払いみたいな感じじゃないか
と思います。そこで会社のペイメントといいま
すか、給料システム、あるいは社会保障とか、
正社員と正社員じゃない人と分かれているの
かなど、会社の中のお話を伺えればと思います。

御手洗 おっしゃるとおり出来高制になり
ます。例えばこの商品はいくら、この商品はい
くらと、商品の種類によって編み代が決まって

います。これは、難易度が高いものほど編み代が高くなる、また、編むのに時間がかかる商品ほど高くなるように設計しています。

うちの商品の「エチュード」というのが一番編み代が安い商品になります。編むのが一番簡単なためです。「MM01」などになると、オーダーメードで編み図の調整が必要になるので、高くなります。出来高制で、お願いした商品が納品されるとそれに対して支払いをする。

ですので、支払いとしては、正規、非正規などではなくて、業務発注の形態になります。ただし、うちの場合、編みたいという限りいくらでも仕事を渡します。最初のトレーニングは会社が無償で提供し、その後、編めるようになると仕事をお願いして、編み上がると、次の仕事を渡していく。ですので、たくさん編んで稼ぐか、介護や子育てをやって、ちょつとの時間しかできないけれども、お小遣い程度に続けたいとか、さまざまな方がいて、支払い額はその人の編んだ商品と数によります。

質問 社会保障は……。

御手洗 業務発注契約になりますので、社会保障などはついていません。

ぶれずに「売れる商品」つくる

質問 復興支援の企業活動というよりも、日本のこれからのビジネスという点で、私も注目しています。物の値段をつけるのは非常に難しいことだと思うのですが、簡単に、50 時間以上かかるから 15 万円だというふうに設定された。それで成算はあったのでしょうか。それとも、これで本当に売れるのだろうかという不安みたいなものはなかったのですか。

今は「ファストファッション」で、安全でそれなりのものというのは手に入る時代です。15 万円というお金を本当に出してくれるのかという不安はなかったのでしょうか。

御手洗 発売前夜にふと、これで一着も注文が入らなかったらどうしようと思ったりもしました。なぜそれでも踏み切ったかというと、

とにかく自分があるべき姿だと思う形で出して、15 万程度でないと、採算の合う事業にはならないわけです。日とって下げて出したところで続かない。ですから、その値段で出して、売れたら続けられるし、売れなかったら引いて、次の手を考えるということしかできないな、と思っていました。

うちの場合、やはり手編みですので、最小ロットが 1 着です。これが 1 回つくるのに何万着もできちゃうようだと、もう少し違う事業の考え方もあるかと思います。1 着からつくれますから、これでだめだったら、もう一回引いて、どうすればいいか考えよう、と。採算を合わせるにはこれぐらいつけないといけない、それで売れる商品をつくろう、というところをぶれずにやったという形です。

質問 だめだったら、別のものを考えるということ？

御手洗 少なくとも出して売れなかったら、何で売れなかったかのヒントは収集できるので、そこをまた次のスタート地点にして、次のことを考える。うちも、いろんなことをやっていまして、思ったより売れなかったとか、これは思ったより売れたとか、日々あります。やってみてわかって、次に行けるということが多いので、考えてわからないときはやってみるようになっています。

地元から多くの「いいね！」

質問 二つ教えてください。1 月に「脱・被災地企業」ということをお話しになったとおっしゃっていました。編み手さんや、被災地のほかの企業などから、御手洗さんが出されたこのメッセージに対して、何か感想とか、反応があったのか、ということが一つです。

もう一つは、ビジネスモデルとしては一つの形だとは思いますが、全てにこの形が適用できるのでしょうか。サービスの内容などによって、御手洗さんたちのやり方ができるものもあるし、できないものもあるとお考えなのか、その辺を教えていただけますか。

御手洗 まず一点目の「脱・被災地企業」ですけれども、実は編み手さんたちとしょっちゅうこういう話をしています。ですから、フムフムと、多分よく理解してくれていたと思います。具体的な、外から編み手さんを募集しますということに対しても、非常にポジティブでした。特に「『道場破り、歓迎！』という気持ちでいましょう」というところで、みんな胸を張って「そうだ、そうだ」みたいになっていました。

ほかの企業がどうみているか、よくはわからないのですが、ヒントになるかなと思うのが、フェイスブックの反応ですね。実はフェイスブックに同じ文章を載せたのです。それには地元の方から随分たくさんの「いいね！」をいただいています。直接感想を聞いているわけではないですけれども、そんなに異色に思われているわけではないかなと思っています。

二つ目の、これが一般化できるような事業モデルなのか、この特殊ケースに当てはまるものなのか、についてお答えしますと、一般化できるものではないと思っています。

ただ、私は全ての事業において一般化できるものはないと思っていますので、特にこの編み物の会社が特殊という話ではなく、何であれ「こっちの事業をそのままコピーしてあっちに」とやってみようというわけではないと考えています。

そもそもアウトプットといいますか、最後のビジネスモデルというのは、そのまま「まね」できるものではないと思うのです。その途中の試行錯誤の中で考えていることとか、学んだこ

とというのは、ほかの方にももしかしたら生きることがあるのではないかとと思っています。

特に、フレキシブルな働き方をすれば人は集まるという点です。被災地の企業の多くは、グループ補助金などを用いて工場を再建したものの、働き手が集まらずに稼働率が低いままで赤字になってしまう、こういった会社が多いのですね。

地元紙、「三陸新報」などが気仙沼では多く講読されていますが、求人の広告がいっぱい載っています。タクシーの運転者さんなどでも、決まると10万円お祝い金を出しますというようなどころまでいっております。

「人がいない、人がいない」と言われますが、うちの募集説明会にはものすごく人が来ますし、その人たちの多くは「働ける場所がない」と言っている。ミスマッチになっていると思います。結局、自分を変えずに、自分たちの仕事を変えずに、募集だけ何度も何度も同じようにかけて、人がいないというのではなくて、みずから変わる努力が要るだろうと思います。人がいないと思うのなら、どういう状況であれば働けるのだろうかと考えて仕事の設計からやり直すとか、私たちが実験してみてわかったことの中で、「まね」していただける部分はあるのではないかと思います。

ただ、基本的には、条件ですとか事業形態が違えば、戦略も異なると思っています。

「脱・被災地企業」の気概

質問 二つお聞きしたいのですが、一つは、介護を抱えている方とか、子育てをされている方とか、女性の自宅で、なかなか仕事を確保できないが家計は維持せないかん。そういう人で、かつ編み手の能力を持っている人がたまたまあり得たから確保できたのであって、男性だと、なかなか雇用確保というのは難しい。そういう面では、御手洗さんのプロジェクトは特殊なところをうまくされたのかなという気がするのですが、そのところはど



THIRD MODEL Rhythm-A

もう一つ、「脱・被災地企業」というのは非常にすばらしいプロジェクトと思うが、どうしても気仙沼とか、周辺の地域の環境からいくと、気仙沼ニッティングが頑張ってくれていることが被災地の大きな星になるというか、支援になって、みんなが元気になってくる。そういう相乗効果というのはあると思うので、御手洗さんが「脱・被災地」とおっしゃるというのは、周辺に対して難しくなるんじゃないかなという気もしたのですが。

御手洗 まず一点目は、働き手の性質の特殊性ということですね。これは、各地域において、どういう人が「もっと仕事をしたいのだけどできない」環境にいるのかというのは違うように思います。

気仙沼の場合、女性が多かったわけですが、高齢の方が多いという地域もあるでしょう。あと、結構あるだろうなと思っているのは、男性でも、仕事が9時～5時で固定給だけれども、もう少し稼ぎが欲しいという方がいるとか、地域に応じて状況は違うと思います。地域とか職種に応じて、その状況をよくみて、どういった人が仕事をもっとしたいけど、ないという状況にあるのかをみてつくることが重要ではないかと思います。

ちなみに、うちはもうすぐ30代の男性の編み手さんも加わります。その人は日中は別の仕事をしていて、ただ5時には終わる。手を動かすのが好きなので、仕事にできるのならばと、編み物を勉強しているのですが、ものすごいスピードでうまくなっている期待の星です。そういった人も出てくると思います。

「脱・被災地企業」についてですが、気仙沼の企業は、やはりみんなそういう気持ちを持っていていいのではないかと思います。

人はどうしても過去のことを忘れていってしまうものであり、私たちはそれを批判することもできませんし、食いとめるのも難しい。少なくとも会社を経営している人たちは、自分の従業員に対して責任があるわけですから、自分の会社の経営がうまくいかないときに、震災が風化したからだ、みんなが忘れたからだ環境

に対し文句を言っているだけでは、その責任を果たしているとは言えないと思っています。企業を経営しているからには働く人に責任があります。風化は進んでいくことはみえているわけですから、それを前提とした事業の設計が必要だと思っています。

ですから、「脱・被災地企業」と言われたらほかの被災地企業は困る、ということではなくて、気仙沼また被災地の企業の経営者はそういう気概でいるべきではないか、と私は思います。

3期目も黒字見通し

質問 最高の毛糸づくりをまず始められたということもありましたし、いろいろな賞金を生かされたということもあったと思うんですが、初期投資のときに、個人的に何かを出したというようなことはあったのでしょうか。それとも、全くそれが要らないで、先行投資も全て、毛糸づくりも含めてできたのかなと思って、ちょっと伺いたい。

それからもう一つ、税金を払えるようになったとおっしゃいましたが、これはスタートしてから何年目ぐらいでしょうか。その2点です。

御手洗 気仙沼ニッティングは、資本金1,000万円で始めています。知人にも手伝ってもらいましたが、私自身も出資しており最大株主です。気仙沼ニッティングを始めたときは20代でしたが、少ないながら、それまでマツキンゼーで働いてためた貯金を資本金に充てました。

納税は会社をつくって、1期目です。初年度から黒字、2期目も黒字、納税額は上がりました。いまは3期目でこの3月で期が終わりますが、現在の見込みでは、ことしも黒字です。

司会 すばらしいですね。いつも記者会見をしていただくゲストの皆さんには揮毫していただいております。きょうも御手洗さんにお書きいただきました。「目線は高く、地に足つけて」ということで、まさにいまお話しいただいたことが腑に落ちる言葉を書いていただいたなと思っています。
(文責・編集部)

【御手洗瑞子代表の年頭挨拶】

=2016 年 1 月 9 日の気仙沼ニッティング公式サイトより

2016/01/09 03:07

〔読み物〕 年始のご挨拶「ちょっと、大人になる年」

あけましておめでとうございます。
本年もどうぞよろしくお願いいたします。

気仙沼ニッティングは 1 月 6 日が仕事始めでした。
新年最初の編み会（編み手が集まる会）で、
社長の御手洗より、編み手・スタッフ一同に、
2016 年をどんな年にしていきたいかについての話がありました。

気仙沼ニッティングの指針を示したものですので、
身内だけでなく、
日ごろ気仙沼ニッティングをお見守りくださっているみなさまにも
お伝えできればと思い、下記に全文を掲載させていただきます。
よろしければお読みいただけますと幸いです。

2016 年も、気仙沼ニッティングをどうぞよろしくお願いいたします。

2016 年 1 月 6 日（水） 気仙沼ニッティング 編み会
年頭挨拶 御手洗瑞子

「ちょっと、大人になる年」

あけましておめでとうございます。
本年もどうぞよろしくお願いいたします。

今日は、新年最初の編み会ですので、
気仙沼ニッティングが今年どうなっていきたいかについて
お話しさせていただきます。

2016 年は、気仙沼ニッティングにとって
「ちょっと、大人になる年」です。

気仙沼ニッティングは、
2012 年 6 月にプロジェクトとして開始し、
2013 年 6 月に会社になりました。
よちよち歩きから始まって、
幸いにも、ここまで来ることができました。
でもまだ、たくさんの人に見守られながら無邪気に走り回る
小さな子どものようなものです。

2016 年は、気仙沼ニッティングが、
大人になるための一步を踏み出す年にしたいなと思います。

脱・被災地企業

まず、大きなテーマが「脱・被災地企業」です。
気仙沼ニッティングは起ち上げたときから、
「一時的な復興支援が去ったあとも、
自立して続いていく会社になる」
と宣言しています。
そして、そのための努力をしてきました。

しかし、そうは言いつつ実際のところ、
気仙沼ニッティングを震災復興の文脈で知ったという人は
少なくないでしょう。

今年の 3 月で、東日本大震災から 5 年が経ちます。
人はどんどん、あの震災のことを忘れていくかもしれません。
「震災が風化している」と批判する人もいますが、
私たちは、人が忘れていくことを責められないと思います。

いまここにいる人の中で、
スーパーにならぶ淡路島産の玉ねぎを
「阪神淡路大震災で大変だった地域のものだから」
と、応援のつもりで買っている人はいないでしょう。

私たちも、過去のことを忘れていきます。
日々、うれしいことや楽しいことだけでなく、
悲しいことや辛いこともある中で、
現実の生活を前に進めていくために、
きっと人間は、ある程度過去のことは忘れるように
できているのだと思います。

だから、私たちも、
人がこの地域に起こった震災のことを忘れていくことを
責めることはできないと思うのです。
人が忘れることを前提とした上で、
自分たちがすべきことを考え、進めていかなくてはいけません。

今日（2016年1月6日）の新聞に、
「気仙沼ニッティングの編み手募集説明会のお知らせ」
という折込広告が入りました。
ご覧になった方も多いかと思います。
気仙沼ニッティングでは度々編み手の募集説明会をしていますが、
今回の説明会は、いままでと違うところがあります。
それは、この説明会のお知らせを、
気仙沼市内だけでなく、周辺の町の方にもご案内していることです。
具体的には、この気仙沼の事務所に
車で1時間程度で通える地域の方々にお配りしました。
宮城県・岩手県あわせて7市町村が含まれます。

住んでいる町に関係なく、
ある会社で働きたい気持ちがあり、かつ働く力のある人が、
その会社に通って仕事をするということは、
ごくふつうのことです。

しかし、これはお客さんから見たときには、
大きな変化になることと思います。
なぜならこれからは、必ずしも、
「気仙沼ニットイングの編み手は、被災地に住む人たち」
ではなくなるからです。

気仙沼ニットイングの編み手は、これからも、
「お客さまにいいものを編んでお届けする」
という志を共有し、ここで一緒に技術を習得し、
気仙沼ニットイングが認めるクオリティの商品を編む人たちです。
その点は変わりません。
でも、その人は、必ずしも被災している人とは限りません。
内陸の町に住む人かもしれないのです。

私たちは、
「編み手は、被災地に住む人たちです」
とは言えなくなります。
自ら、その手を禁じるようなものです。

外の世界に身をさらす

なぜ、そうまでして、
広域から編み手を募集することにしたか。

もちろん、「編み手の数が足りないから」
というのは大きな理由のひとつです。

いま気仙沼ニットイングには30人以上の編み手さんがいます。
しかし、お客さんのニーズにお応えしていくには、
まだまだ力不足です。
商品の数が足りておらず、
いまでも多くのお客さんをお待たせしています。
それに、会社が安定して続いていくためにも、
もう少したくさんの商品を編めるようになりたいと思っています。

でも、編み手の募集を広くお声がけした理由は、
それだけではありません。
より大切なのは、気仙沼ニッティングに
「健全な切磋琢磨が起きる環境をつくること」です。

編み手を、「気仙沼の人だけ」と限定していると、
私たちは、だんだんと井の中の蛙になってしまうかもしれません。
気仙沼では編み物の腕が立つ人が揃っていても、
広い目で見ると、まだまだかもしれない。
そのことに気がつけなくなると、
チームとして力が落ちていきます。
それは、「プロの編み手集団」としては、危ないことです。

「保護貿易」というものがあります。
ある地域の特定の産業を保護するために、関税などをかけて、
他地域の商品が入ってきにくいように貿易することです。
「保護貿易」をしていると、
あまり他地域との競争にさらされないので、
保護されている間は利益を確保しやすくなります。
産業が始まったばかりの幼いころに、
競争にさらされて潰れないように産業を育てるために
一時的に保護したりします。

しかし長いこと保護貿易を続けると、競争にさらされない分、
地域全体として十分に力がつかないリスクが出てきます。
そうすると、なんかの拍子で自由な貿易が始まったとき、
他地域の商品に負けてしまいやすくなる。

「気仙沼ニッティングの編み手は、気仙沼の人に限る」
という考えは、この保護貿易に似ていると思います。

震災後の気仙沼に手編み物の産業を育てるために、
当初は編み手の募集も気仙沼の中だけで行っていました。
もし、最初からいきなり、
「他の町の人も編み手になれます！」
という状況にしていたら、
気仙沼にこれだけ編み手さんが育つことは難しかったでしょう。

何年かかけて、
気仙沼から集まった編み手さんが集中的に練習をし、
いまでは多くの編み手さんが
難しい商品まで編めるようになりました。

これだけの人が一人前の編み手として仕事ができるようになった今、
これから私たちが力をつけて育っていくのに必要なのは、
「保護された環境」ではなく、
「健全な切磋琢磨ができる環境」であろうと考えています。

編み物について、腕におぼえあり、という人が
どんどん気仙沼にやってきて、
気仙沼ニッティングの仲間になれるようにしたい。
そして、お互いに技術を高め合っていくような環境をつくることで、
ますます力をつけていくことができると思います。

ただ、気仙沼ニッティングの品質を維持していくには、
丁寧な商品チェックが必要です。
編み手さんと先生とスタッフで、一緒に編んだものを確認し、
どうしたらもっときれいに編めるか
一着一着確認していく作業もあります。

ですので、顔を合わせてのやりとりができるように、
まずは気仙沼の周辺の地域まで、
編み手の募集範囲を広げることになりました。

これから、気仙沼の外からも、
編み手を希望する人が来ることになります。
みなさん、どうぞオープンな心でお迎えください。

いつも、「道場破り、歓迎！」
ぐらいの心持ちで（笑）、門を開いていましょう。
そうあれる、気仙沼ニッティングになりましょう。

「うれしい気持ち」をもっとつくる

人は、子どもから大人になるにつれ、だんだんと、
思いやってもらうことよりも、
思いやるが増えてきて
他の人のためにできることも多くなってくるように思います。

気仙沼ニットイングも、
そうあれたらいいなと思います。

私は、「エチュード」を2着持っていて、
すごくたくさん着ています。
きょうこさんが編んだ「生成り」のエチュードと、
もとこさんが編んだ「冬の海」のエチュードです。

先日エチュードを着ているときに、
「気仙沼ニットイングの服のいいところはなんですか」
と聞かれました。

社長としてではなく、
実際に気仙沼ニットイングのセーターを着ている者として答えようと思い、
なにがいいところかと考えて、
「着ている日は、うれしい気持ちでいられることです」
と答えました。

エチュードは、着ていると、なんだかうれしいのです。
「MM01」や、「リズム-A」、「見つける人」も同じです。
誰かが心を込めて編んでくれたものを着ていると、
それだけでうれしい気分になります。

もちろん、その日のできごとにあわせて、
笑ったり、悲しんだり、怒ったり、
いろんな感情が生まれますが、
手編みのセーターを着ている日は、
ベースの感情が、ずっと、うっすらと、「うれしい」なんです。
それは、とても幸せです。

手編みのセーターやカーディガンを編むには、
何十時間もかかります。
ものによっては、100時間近くかかる。
編んでいるときには、それはとても長い時間に感じます。

でも考えてみると、セーターを着る時間は、
編む時間より、ずっと長い。
何百時間、ときには、何千時間にもなります。

たとえば、朝から晩まで、1日10時間着るとします。
10日間着たら、もう100時間です。
それが10年つづいたら、1000時間になります。

私たちは、そんなに長い時間人が身につけるものを
つくる機会をいただいています。
これは、本当に素晴らしく、ありがたいことです。

編み手の仕事は、
人に「うれしい気持ち」をつくれる仕事です。

気仙沼ニットイングのニットを受け取った方が、
その後、何百時間も、何千時間も、
そのニットを着るあいだ中ずっとうれしい気持ちでいられたら、
こんなに素敵なことはないですね。

それに、いいセーターを編むと、
それを着る人はもちろんのこと、
たくさんの人に「うれしい気持ち」を
届けられる可能性があると思うのです。

反対のケースで考えてみるとわかりやすいです。

万が一、気仙沼ニットイングが不良品を出してリコールをかけたり、
会社が不祥事を起こしたりしたら、
これまで気仙沼ニットイングのニットを買ってくれた人はみんな、
嫌な気持ちになることでしょう。

「いつか、気仙沼ニットイングのセーターがほしいな」
と思ってくれている人も、
「あの会社、いい会社なんだよ」
と友人に話したことがある人も、
みんな、嫌な気持ちになると思うのです。
これは、あってはならないことです。

この逆で、
今日も気仙沼ニットイングがいい会社であり、
丁寧に編んだいいニットをお届けすることは、
多くの人に、うっすらとでも、
「いい気持ち」を贈ることができるかもしれない。

そのニットを受け取る人はもちろん、
もう気仙沼ニットイングのニットを持っている人も、
これから買いたい人も、
遠くから見守ってくれている人も、
みんなに小さなうれしい気持ちを生めるかもしれない。

私たちが編む一着は、
それだけの可能性を持っています。

今年はますます、
たくさんの人に「うれしい気持ち」をお届けできるよう、
がんばりましょう。

本年もどうぞよろしくお願いいたします。

株式会社気仙沼ニットイング
代表取締役社長
御手洗瑞子