

1948年、植山展行社長
 長の祖父・一益氏が創業。
 グループに販売会社などを
 擁し、海外では米国や中国、
 DATA
 フランス、タイに拠点を構
 える。2017年3月期の
 売上高は約51億円。グルー
 プ従業員は約150人。

多彩な織機で播州織けん引

会全体で強まり、私たちにとって
 追い風だと捉えています。

播州織全体の生産量（2016
 年度）は、最盛期の1987年度
 から約9割減った。

85年のプラザ合意で円高が進

み、海外輸出が中心だった産地は、
 国内市場向けへ転換を迫られまし
 た。しかし、頼みの国内には安
 輸入品が流入。先代社長の父は、
 仕事を与えられたままにこなす下
 請けでは生き残れないと考え、自
 らが主体となる道を模索しまし
 た。

自社開発の生地 海外で存在感

たどり着いたのが生地を自主開
 発し、こちらからパレル業者に
 売り込むやり方でした。仏パリで
 開かれる生地の見本市に出展し、
 世界的なブランドやデザイナーと
 取引を始めることができました。
 今では輸出が売上高全体の2割を
 占めるまでに成長しました。

2011年に先代が急逝し、家
 業を継ぐことに。25歳の若さで社
 長に就いた。

面白い古着があれば、糸を分析
 して再現を試みるような従業員の
 姿勢が、成長のエンジン。一人一
 人がやりがいを感じる自由な環境
 を整えたいです。幅広いニーズに
 応えるために8千種類の生地を在
 庫で備えており、ITを活用して
 効率的に管理しています。パレル
 業者からの受注情報を素早くイ
 ンターネットで社内共有し、翌日
 に納入できるようにしました。在
 庫量も常に把握できるので、数層
 レベルのサンプル出荷にも対応し
 ています。

「シャトルノーツ」の自社ブラ
 ンドでシャツなど最終製品も手掛
 け、アパレル店やネット上で販売
 しています。日本国内で生産する
 以上、低価格品を手掛けていては
 採算が合いません。価格競争に巻
 き込まれないように、作り手の思
 いや創意工夫を語る高付加価値
 な播州織を世界に発信していくつ
 もりです。

うえやま・のぶゆき 兵庫県立
 大経営学部卒。精密機器販売会社
 の営業担当を経て、2011年6
 月から現職。兵庫県多可町出身。

北播磨の地場産業・播州織の産地
 に、輸出で存在感を示す織布メーカー
 がある。地元で最も多い織機を擁し、
 多彩な生地を世に送り出す植山織物
 （兵庫県多可町）。製造技術が進歩す
 る織物業界で、植山展行社長(32)が競
 争力の源泉と位置付けるものは、旧式
 の織機を使いこなすとともに、アパ
 ルメーカーに自社開発した製品を提案
 する事業モデルだ。（長尾亮太）

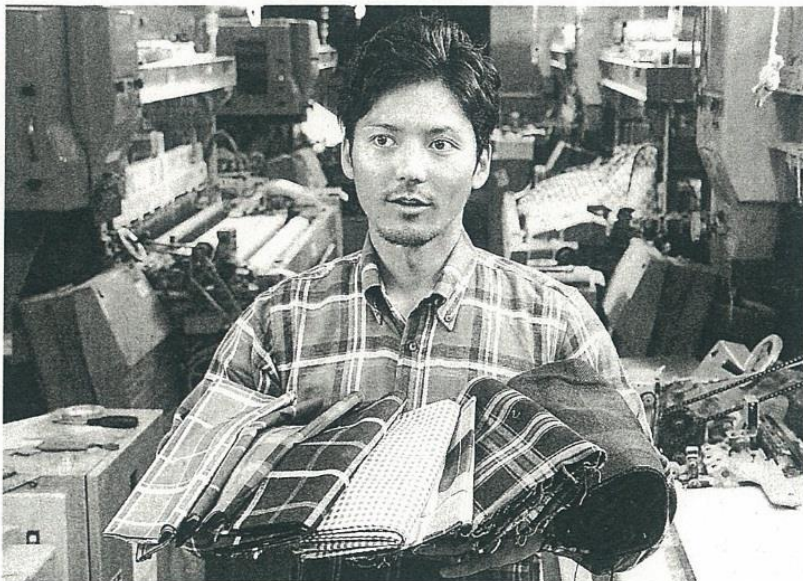
産地全体の6%に当たる約11
 0台の織機を持ち、旧式から最新
 式までほぼ全てをそろえています。
 織機は種類に応じて部品や扱
 い方が異なり、それだけ管理コス
 トがかさみます。

一見すると非効率な生産態勢で
 すが、そこには私たちのこだわり
 があります。請け負った仕事を言
 われた通りにするのはなく、独
 自のデザインや風合いの生地を開
 発し、アパレル業者に提案したい
 のです。管理の手間がかかる古い
 織機も、商品企画する上では、
 種類の幅を広げてくれる役割を果
 たします。

パリッとしたドレスシャツは、
 糸をピンと張って速く織る最新
 式の織機を使いますが、カシユア
 ルな生地のフワツとした風合いを
 生むには、古い織機でゆっくりと
 丁寧に織った方がよい。（カシユ
 アルフライデーなどで）近年、仕
 事着がカジュアルになる傾向が社

織布メーカー 植山織物

社長 植山展行さん



自社開発した生地を手にする植山展行社長。身にまとうシャツも、オリジナルの生地で作ったものだ＝兵庫県多可町八千代区仕出原