

# 「最高の靴下を」その志が仲間をつなぐ

タビオ代表取締役社長 越智直正

靴下一筋54年。輸入物が8割を占める業界にあって、国産にこだわり、海外に逆進出するタビオの社長・越智直正。奉公先をタビオになり、独立後は倒産寸前まで行きながら、徹底的に品質を追求する生産業者とタッグを組み、ここまで来た。難題を乗り越えさせたのも、運命を共にする仲間をつないだのも、「最高の靴下をつくりたい」という越智の志だ。お金も設備もなかった。それでも、自分の志に共鳴する人と、妥協せずに靴下をつくり続けてきた。知識や財産や学歴といった「付属品」を身につけるのに汲々とする現代だからこそ、無骨に志を追った男が光る。

どんなアホでも、何年も精いっぱいやっていたら、たとえ自己満足でも「いい靴下ができたかな」と思ったときに、プライドが出てくるんです。

「人生の理想や志をどこに持つかで、人間が決定されます。算数とか外国語の知識とか、お金とか学歴とかは、付属品にすぎないのに、必死に付属品を身につけようとしている人が多い。でもそれでは、まじめにやっても、志がないから方向を見失ってしまいます。」

大阪市内に本社を置くタビオの社長・越智直正は、40年前に同社を興して以来、靴下の企画・製造・卸・小売りを手がけてきた。優れた品質を評価されながら大量生産・大量消費の中で廉価な輸入物に押され、今では輸入物が8割を占めるに至った日本の靴下業界において、国産での製造にこだわり、海外に逆進出して有名百貨店に店を構えるタビオ。越智が「最高の靴下を世界の人に」という志に妥協せずに牽引してきた結果である。

なぜ志が大事なのか。越智は「人格に直結するのは、その人の志です」と言う。商売に限らず、生きるということと人が人の間でなされる以上、人格が問われるのが本来である。お金もない、設備もない、そんななかで越智という人間に共鳴した人々とのつながりによって、タビオの今がある。

「中学を卒業して、靴下屋に丁稚で入りました。人間性を否定される厳しい世界で、同級生は高校に進学していたので、なんとか逃げ帰って自分も高校に入りたかったと思っていました。でも、同級生が高校を卒業したとき、「こうなりや、わしは靴下で世界一になる。毒を食らわば皿までだ」と思ったんです。」

「他は選別肢がなかっただけで、でもどんなアホでも、何年も精いっぱいやっていたら、たとえ自己満足でも『いい靴下ができたかな』と思ったときに、夢に共鳴するということ、運命共同体、つまり痛みを共有できる関係になるということ。彼が一人、真剣で誠実な人柄だったから、運命共同体は軌道に乗ったのだと思います」と言う。手取り早く儲けようと思えば、違うパートナーを選んだらどう。しかし、志を持つ人が周囲の心に火をつけ、リスクを冒してでも人がつながり、大きな仕事をなしたのである。

下が生まれるのだから。丁稚の頃から越智を知る人は、「越智にとつて」靴下は、食べるための手段ではなく、執念(の産物)だったんだと思えます」と語る。その執念とは、自分へのプライドを捨てたら自分ではなく、なるといふ信念であり、「靴下に意地がある」といふ言葉もそこから来るのではない。さらに想像を重ねれば、厳しい環境にあった越智にとつて、自分へのプライドのほかに頼るもの、自分の存在を認めさせるものはなかったのかもしれない。靴下で妥協することは人生を否定することだったのだ。

わしがつくった靴下が売れ残った色だけになって店に並んでいるのは、自分が見じめなんです。

28歳のとき、越智は奉公先の「大将」とぶつかり、突然クビになる。「何の準備もしていないのに、『2人の部下を連れて出ていけ』と言われて。こんなことで負けてたまるかと思いました」



越智はすぐに靴下卸問屋ダンソックス(タビオの前身。後に靴下の企画・製造・小売りも展開)を創業したが、まもなく資金繰りに行き詰まり、33歳のときには7000万円もの借金を抱えた。「あの人なら貸してくれるかもしれない」と金策に走るのにはつらかったが、「これでこんな靴下をつくるぞ」という考えで頭がいつぱいだったから、玄関に立つときには苦しさを忘れていたという。その後もお金がない状態が続いたが、越智は靴下に妥協することはなかった。あるとき高知の小売業の社長から、大口の取引が無い込んだ。靴下はデザインや色によって売れ行きに大きな差が出る。現金で大量に仕入れるという社長に対し、在庫をいかに管理するつもりかを問うた越智は、残品のフォローが十分にできないことを知り、注文を即座に断った。

金銭的には苦しかったのでは? 「食べるものもなく、銭だけだったらもらいますって言ったくらいです。でも、わしがつくった靴下が売れ残った色だけになって店に並んでいるのは、自分が見じめなんです。靴下だけに頼った男だから、そこで妥協したら自分がダメになってしまうと思っただけです」

「お得意さんは、『世界一の靴下をつくりたい』という、わしの言っことを聞いてくれるかどうかで、一緒に仕事をすることを判断します。自分の思うものをつくりたいという一心でやってきました。わしはうるさく言いますから、いい靴下ができたら『神様、仏様』です、悪いのができたら『アホ、ボケ』です。それでも、みんなあきらめずにつけてくれました」