

桐生で製造・販売会社を経営 笹口晴美さん

ぐんま シルクロード

④

絹製品にも履歴管理

勝る光沢・染色性

「すべて一貫して管理し、責任を持ってお薦めできる製品をそろえています」

(43)は、鮮やかで光沢あるスカーフやカーディガンなど、県産絹を100%使用した商品の質に自信を見せる。「生産から販売に至る

【履歴管理（トレーサビリティ）】消費者が商品の生産者や流通経路などを追跡、確認できるシステム。牛肉のBSE（牛海綿状脳症）問題などを契機に、食品分野で導入が進んだ。衣料品分野での導入例はほとんどないが、偽ブランドや偽装表示対策として注目が集まっている。

シルクニット製造販売「ミラノリブ」（桐生市本町）の社長、笹口晴美さん

までの責任を明確にし、店舗近くの工場で製造工程をご覧いただくことも可能です。



商品説明をしながらコーディネートする笹口さん

加工食品などで話題になった「履歴管理（トレーサビリティ）」の概念を2003年、いち早く自社製品に導入した。「絹製品といっても、千差万別なのが現状です」。繭から生糸を作る工程ではじかれたクズ繭を使った製品も絹100%と表示、販売されている。「自分が本場に納得できる絹製品を薦めたい」と、履歴管理に着目した。しかし、導入までには困難もあった。良質な絹を確保するために養蚕農家を探し、前橋市大胡町の農家3

県産100%、顧客に安心感

軒との契約にこぎ着けたが、ほぼすべての春繭を買いたいけるため、通常価格より割高な特約料を払う必要があった。それでも、「輸入物に比べ、光沢、染色性に勝る。信頼できる繭は欠かせない」と、信念は曲げなかった。

◇ 20年前、ニットメーカーで商品企画を担当したのがきっかけで、この仕事に携わるようになったが、「大量生産、大量消費の製品ではなく、消費者の声を直接取り入れ、その人に合ったものづくりがしたい」と、1998年に起業した。

「夏は涼しく、冬は暖かい。絹が持つ優れた特性を、より多くの人に知ってもらいたい」。県産絹にこだわるとともに、オーダーメイドやオンラインショップの導入など、新しい販売手法を積極的に取り入れる。顧客ニーズに応えることを第一に考える一方、懸命に繭をつくる養蚕農家の思いにも応えなければならぬ。「伝統的な技術や品質を継承したうえで、絹の新しいニーズを発掘する。それが私の役目だと思っています」

かつて「西の西陣、東の桐生」と呼ばれた織都で、挑戦を続ける。