

# あすを拓く

漁業者やプロダイバーの厳しい注文にも応える。マリンスーツ用ウェットスーツメーカーが石巻にある。熟練の職人技と最先端のカッティング技術が融合した「オンラインワン」のスーツで世界に挑む。



株式会社モビーディック

代表取締役社長  
やすだまもる  
**保田 守**さん

**プロフィール**  
1950年石巻市生まれ。東海大学海洋学部卒業。84年に自社ブランドのウェットスーツの販売部門として「モビーディック」を設立する。黒を基調としたスーツが一般的だった当時から、デザイン性に富んだ商品展開を進め、ブランド力の強化に力を入れる



自社ブランド「MOBBY'S」のウェットスーツ。カッティング技術A.C.T.によって生まれた「フリーダムNZ」は2009年、「第1回みやぎ優れMONO認定製品」に選出された

株式会社モビーディックは、マリンスーツ向けウェットスーツの国内トップメーカーで、機能性とデザイン性の両面において高い評価を受け、海外にもファンが多い。

同社が手掛けるスーツは、ユーザーの体形に合わせて作るオーダーメイド品が主力である。いくつものパーツに切り分けられたゴム製の生地を、すき間ができないようにボンドで貼り合わせ、特殊な方法で縫い合わせる。スーツ製造のあらゆる工程で、腕利きの職人の技が光る。

「やはり、日本人にはものづくりが合っていますね。日本製品の品質の高さは、今も世界中で認められていると実感します。当社のスーツも世界から高い評価をいただき、誇りと生きがいを感じています」と保田守社長は話す。



型紙に合わせて生地を手際よく切り分けていく



自動裁断機の導入で低コスト・短納期を可能にしている



専用のマシンで生地を貫通しない「すくい縫い」という方法で縫製する

「物の売り方や価格設定など、現地に精通した代理店と組まないとうまくいかないケースも多々ありました。海外で商売をすることの難しさを思い知らされました」と保田社長は話した。

### 皮膚の原理に基づくカッティング技法で保温性と運動性を兼ね備えたスーツを開発

海外展開と並行して、同社はより機能的なスーツの開発を続けた。

ウェットスーツの素材には、断熱性、保温性が求められる。しかし、どんなに優れた素材でもスーツが体に密着していないと、隙間から出入りする水によって体温が奪われてしまう。

「そのため、お客様にはスーツのオーダーメイドを勧めてきました。しかし、採寸通りに作ったスーツは窮屈で、運動性が落ちてしまいます。当時の技術ではフィット感と動きやすさの両立は難しく、お客様の声に応えるために苦悩する毎日でした」

保田社長に転機が訪れたのは、2001年のことだった。スピードスケートなど競技用スポーツウェアの權威である中澤<sup>ナカノ</sup>氏の協力を得て、スーツの開発に「衣服解剖学」の視点を取り入れた。そして、皮膚感覚を支配する神経領域を示す「皮膚分節」に注目。皮膚分節に合わせてパーツを配置することで、運動中でも絶妙なフィット感を生み出すことに成功した。

さらに、スーツの着心地を数値化するため、圧迫感を計測する装置でデータを取

し、何度もテストを重ねフィット感と動きやすさの落としどころを探った。

こうして、同社がこれまで培ってきたノウハウに衣服解剖学を融合させた新技術「A・C・T・\*」が誕生。同技術を使って作られたスーツは2009年、宮城県内で作られた高品質な工業製品の証である「第1回みやぎ優れMONO認定製品」に選出された。

「以来、サイズや着心地に関するクレームが少なくなりました。長年の悩みから解放され、気持ちになりました」

※ Anatomical Cutting Technology / 解剖学的な身体追従カッティング技術の略

### 自社ブランドへ自信と誇り 震災乗り越え海外へのリベンジに挑む

2011年の東日本大震災は、同社の事業に大きな影響を及ぼした。沿岸部に襲った津波は、協力会社の工場や倉庫に深刻な被害を与え、原発事故の影響による人々の「海離れ」が追い打ちをかけた。「このままでは、東北のマリンスーツはダメになる」と危機感を抱いた保田社長は、新たな事業展開を模索した。その一つが、海外市場に再び挑むことだった。

保田社長は海を渡り、中国、台湾、香港、タイなどアジアの新興国の企業と代理店契約を結んだ。

「経済発展が目覚ましいアジアの国々では今、レジャーへの関心が高まりつつあります。富裕層を中心に将来的な需要を見込んで、ブランド力の強化を図ってい

ます」

昨年にはさらなる販路拡大を狙って、アメリカで現地法人を立ち上げた。国内市場の先細りを見据え、生き残りをかけた同社の挑戦が始まっている。

「自分にしかできないものを作りあげることが、ものづくりの醍醐味だと思います。ものづくりを通して自分の存在感や生きがいを見出すことができます。その喜びを社員はもちろん、将来を担う若者たちにも感じてほしいです」

日本のものでづくりへの誇りを胸に、保田社長の夢が再び海を超えた。

### 販路開拓のため海外へ進出 売れても商売が成り立たない現実を痛感

スキューバダイビングやウインドサーフィンといったマリンスポーツは、先進国で盛んなこともあり、ウェットスーツの主要な市場も欧米が中心であった。同社は1990年頃に、イタリアやアメリカに現地法人を立ち上げ、海外販売に乗り出した。地元の漁業者やプロダイバーのニーズをもとに、機能性を追求してきたスーツは、目の肥えた欧米のユーザーの心を捉え、イタリアやドイツでトップシェアの売り上げを達成した。しかし、法人を維持できるほどの売り上げにはつながらず、現地代理店への販売委託を余儀なくされたという。

### 株式会社モビーディック

東北初のダイビング用品専門店として1963年に創業。当初は、漁業用ウェットスーツを製造していたが、82年にマリンスーツ分野に進出。世界最先端のカッティング技術A.C.T.を開発し、自社ブランドを確立した。2005年「七十七ビジネス大賞」、2008年「明日の日本を支える元気なモノ作り中小企業300社」受賞

■所在地  
石巻市鹿又字嘉右衛門 345  
TEL 0225-75-2880  
FAX 0225-75-2888  
https://www.mobby.co.jp/



端材を活用したアクセサリは、震災後に立ち上げた新事業の一つ。被災支援の一環として、組立てを仮設住宅の住人に依頼した