



広い市場に向けた製品を生産していればリスク分散のメリットはあるが、その逆に、成長の見込める市場に取ってターゲットを絞り込み、そこに全経営資源を投下することで高付加価値製品を送り込み、同業他社との差別化を図るといふ経営戦略もある。市場の、広さではなく深さが狙い。

ナガイ白衣工業株式会社
代表取締役社長 澤登 一郎氏



適品・適時・適価をみごとに具現化で高い製品生産力

「当社製品の年間生産販売枚数は約570万着です。しかし1枚2枚という小ロットのオーダーもあり、それらに機敏かつ柔軟に対応できるのが、国内に製造拠点を置く意義だと考えています」(澤登社長)

職能スキルを磨いた熟練社員が高付加価値製品をつくり出す

ナガイ白衣工業の社員数はパートを含め400名あまり。平均年齢が40歳ほどで、勤続年数の長い人が多く離職率の低い事業所だ。新規雇用してすぐに戦力になるような職場ではないが、「オン・ザ・ジョブ・トレーニング」の手法で社員の職能スキルを高めて、品質の安定に結びつけている。

ナガイグループは医療用白衣に特化した。それは単に品目を集約したということではなく、むしろ新しい市場、新しいニーズの掘り起こしにつながっている。例えば、制菌機能を

持った白衣や、医療器具の誤作動を防ぐ静電気防止白衣、薄くても透けない白衣など、付加価値が高く他社との差別化を図れる製品を生み出したり、デザイナーズブランドのファッション性の高い製品を投入することで、慢性的な人手不足の医療機関のリクルートや福利厚生を側面から支援する製品という“市場”も生み出した。

ナガイレーベンが次々に高付加価値製品を開発し、それを秋田の地にあるナガイ白衣工業、つまり秋田の人たちの手でみごとに適品・適時・適価を具現化して、世に送り出しているのである。

ナガイ白衣工業株式会社

〒019-1701 秋田県大仙市神宮寺内大坪67
Tel.0187-87-1155 Fax.0187-87-1160
http://www.nagaileben.co.jp/

創業/昭和44年
資本金/5000万円
売上高/70億円
社員/420名
事業内容/医療用白衣製造

※上記は親会社ナガイレーベン株式会社のURL

白衣販社の製造子会社として
秋田県の誘致企業で大仙市へ

大仙市神宮寺のナガイ白衣工業株式会社は、東京に本社のある東証一部上場のナガイレーベン株式会社の100%子会社である。

医療用白衣や介護用白衣の市場で国内トップの65%のシェアを占めるグループ本社のナガイレーベンは、大正4年に個人商店として創業、数度の組織変更や社名変更を経て平成6年に現在の社名になった。また、当初は製造部門を持っていなかったが、取り扱い品目をそれまでの多用途白衣から医療用白衣に特化し、顧客からのオーダーにクイックレスポンスの製造出荷体制を敷くべく、昭和44年に秋田県の誘致企業として大仙市に製造拠点を設けた(最初の立地は旧南外村)。それが生産グループ会社のナガイ白衣工業株式会社である。

澤登一郎氏は両社の社長を兼務しており、販売と製造を分担しながら、実質的には一体的な経営を行っている。

国内工場での生産にこだわり
顧客のオーダーに機敏に対応

「取り扱い品目を減らすのはリスクもありますが、自社で製造部門を持つ場合、あまりに多品種だと生産効率が下がるので、これからは医療分野が伸びるだろうという読みもあって、生産資源を集約するべく医療用白衣に特化しました」(澤登社長)

特化とはいえ、現在でも製品はデザイン、カラー、サイズ合わせて5000アイテムにもものぼり、それらを常時在庫し、また在庫を切らさないために原材料のストックも膨大な量を抱える。

ナガイ白衣工業ではパターンメイキングと生地カッティングまでを行い、近隣にある自社の4工場と12の協力会社で縫製や仕上げを行っている。

平成6年には同社敷地内に物流センターが完成、広島にある西日本物流センターとともにここから全国に製品の出荷を行っている。



A サンプルルームではベテラン社員の手で製品サンプルがつけられる。澤登一郎社長は親会社のナガイレーベン株式会社の社長も兼務している。
B 生地は大型自動裁断機でカッティングされる。
C 同じ敷地内の物流センターは主に東日本一円の商品流通を手がける。物流センターは親会社の施設だが業務はナガイ白衣工業が受託している。
D 小ロットの特注品のオーダーにも対応している。
E ナガイ白衣工業社屋。

