

株式会社弘商

由利本荘市前郷字内山65-1

縫製前工程の機械化を進め特殊商品の受注を強化することで付加価値の高い製品づくりに特化した生産体制を構築

【事業計画名】 工程数の多い特殊な商品を強化し、全国No1企業に！



本縫自動玉縁縫機(斜め・フラップ仕様)



本縫自動玉縁縫機で作られたポケット裏側の部分

取り組みの経緯

弘商はポールスミス、ダーバン、パパス等の一流ブランド品を中心にコート、ジャケット、ブルゾン等のメンズカジュアルのアウトター全般を主体に製造している。

各ブランドがパリコレなどに出品したシーズンテーマとなる特殊商品(雑誌・カタログ掲載、百貨店別注品、店頭ディスプレイ用等)の製作依頼が増加していたが、この分野は製作に高い技術力と時間が必要となるほか、50着未満の小ロット発注も多いため、採算面での対応が難しく、積極的な取り組みが難しい分野であった。

この分野に積極的に挑戦することで、他社や海外との差別化、取引先からの評価を上げるとともに、特異性を前面に打ち出すため、工程数の多い特殊商品をより強化することとした。特殊仕様のなかで特にデザイン性が高いポケットや高い技能を必要とする特殊パーツに初期対策を絞り、設備導入を計画した。

実施内容

各ブランドがパリコレなどに出品する商品は、型見本と呼ばれるサンプル段階であり、そのままでは販売に耐えられる状態にない。型見本データを基に型紙を起こし、バイヤーが集まる展示会用サンプル、先上げサンプル(本番の縫製に入る直前)と何度もサンプル製作が行われる。その間、デザイナーとの間で打合せと修正が繰り返されるが、デザイン性を変えずに綺麗で丈夫な仕上がりにするための逆提案は当社からほぼ行われる。デザイナーの許可を得なければ提案は採用されないが、こうした提案は機械導入だけでは解決しない、当社が保有する人材・ノウハウがあるからこそ成せるものといえる。

導入設備は縫製の前工程であるポケットや特殊パーツの製作に有効な設備であるが、それらの作業効率が飛躍的に向上したことで、ノウハウや人材育成に掛けられる時間の捻出につながった。

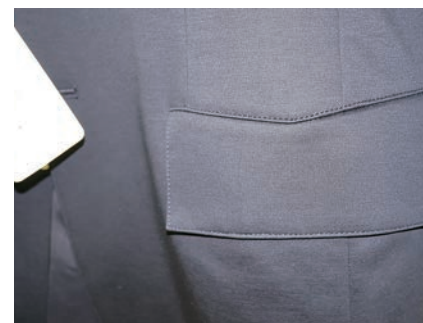
事業の成果

設備導入により生産数量の増加に対応できるようになったことで、2016年の受注枚数は前年比4%程度の増加となった。直近の受注枚数は人口減少等の影響から減少傾向にあるが、1着あたりの平均受注単価は事業取組み時に比べると30~40%程度上昇しており、利益率は大きく向上している。

鈴木社長は「当社の受注品はデータや型紙が提供され、その通り縫製すればいいという洋服とは違う。質が異なる生地同士を縫い合わせたり、人間が着たときにシルエットが綺麗に見えるよう丸く縫い合わせたりするなど、機械化できない技術にかなりこだわりがある。」と説明する。



入力機能付電子サイクルミシン



上部が「く」の字デザインされたポケット例



斜めダブルポケットの例

アパレル業界は加工賃商売ですが、人件費に見合った加工賃をいただけるよう、会社としての価値を常に高めていく必要があります。そのためにも付加価値の高い製品を提供し続けることで、お客様から信頼を得て、安心して仕事を任せていただける関係作りが重要だと考えています。作業者を容易に増やせる状況ではありませんが、実習生に頼りすぎると「メイドインジャパンの外国製」になってしまうとも考えています。日本人縫製技術者が持つ繊細なノウハウを大事にしたものづくりに取り組んでいきたいと考えています。



代表取締役
鈴木 健志さん

今後の活動予定

当社では25年前から技能実習生を受入しており、現在9名の中国人実習生が在籍している。日本人縫製技術者の平均年齢は50代半ばと高く、鈴木社長は「次世代への技術移転が課題」としている。コアとなる技術を持つ熟練者は50代以上だが、熟練者の技能を如何にして若者や子育て世代である20~30代の日本人縫製技術者に伝承させるかに苦心している。

鈴木社長は「熟練者、若者、子育て世代、技能実習生のバランスの最適化が図られる生産体制を常に模索している。機械に頼れる部分は機械化を進め、付加価値の高い製品づくりを続けていきたい。」としている。



株式会社弘商

代表者 代表取締役 鈴木 健志
設立 昭和43年4月
資本金 2,600万円
従業員数 55名
業種 繊維工業
TEL 0184-53-3111
FAX 0184-53-3113
Eメール kosho@lily.ocn.ne.jp