

パーソン

松屋アールアンドディ社長CEO 後藤秀隆さん

ベトナム拠点に生産自動化システム進化



ごとう・ひでたか 1976年、26歳で家業の松屋ミシン商会を継ぐ。82年に松屋縫製機器販売(現松屋アールアンドディ)を設立し、社長に就任。子会社の瑪次雅商貿上海董事長、松屋R&Dベトナム会長、松屋R&Dミャンマー代表取締役、タカハター(宮城県栗原市)社長などを兼務する。70歳。

オムロンとの取り組みが成功例に

「起業の経緯は、私が生まれながらの縫製工場。父が早く亡くなったため、76年、私が一人で店を継ぎ、2、3年後には工業用ミシンの販売と修理を始めました。当時、勝山市など周辺に多くの縫製工場があり、ミシンを販売するだけでなく、お客様の要望に応えて周辺装置や機械を作ったことが早くに人脈が広がりました。その後、オムロンと提携し、自動化システムを開発して、世界で活躍しています。」

「これが広がりました。国内のミシンメーカーからも依頼を受け、玉縁縫いやフラップをつける機械、ボタン留めの際にボタンを自動で供給する装置など、今につながるような省人化、自動化機械を開発しました。現在はエアバッグ、カーシートといった自動車部向けが大きな柱になっていますが、この機械となったのは90年代のことです。タカハターのベルト用になりましたが、そのころからオムロンから血圧計の腕帯を作る自動機の開発を00年に依頼されました。オムロンは手作業での縫製で、オムロンは何十年も機械を探したが全然見つからなかったそうです。」

「オムロンは手作業での縫製で、オムロンは何十年も機械を探したが全然見つからなかったそうです。モテルになる機械は存在しませんし、開発は簡単ではありませんでした。中の空気袋と外側の布を溶着させるのが難しく、布ですすからカーシートの形が変わります。ピッキングやプレスや位置決めなど機械での制御は大変でした。構想から完成まで9カ月ほどかかりましたが、これが採用され、機械だけでなく血圧計腕帯の生産も当社が請け負うことになりました。」

「松屋アールアンドディ 1982年に松屋縫製機器販売を福井県大野市に設立し、94年に現社名に変更。01年にオムロンからの受託で血圧計の腕帯の製造を開始し、04年に中国・大連、08年にベトナム、14年にミャンマーにそれぞれ縫製子会社を設立した。ベトナムで14年にカーシートカーパー、17年にエアバッグの製造を開始。同年、国内では双日子会社だったカーシート縫製のタカハター(宮城県栗原市)を完全子会社化した。グループ従業員数1370人。20年4月に東証マザーズ上場。20年3月期連結決算は売上高86億3100万円(前期比14.8%増)、営業利益4億700万円(2.2倍)、経常利益3億8000万円(70.4%増)、純利益2億2300万円(2倍)。」



A I ロボットによる生産システムの完成を目指す

AIロボットで国産回帰に貢献も

「新型コロナウイルスで自動車生産が停滞しているが、5月には注目が落ち込みましたが、6、8月は微増に転じ、10月はカーシートは過去最高の注目の見込みです。エアバッグも7、9月にコロナ以前のペースに戻っています。売れ行き好調な車種に恵まれたという面も大きいですが、東南アジアへの生産移管に伴って当社への依頼も増えており、大手などの新規の取り組みも今期の後半までに立ち上がる予定です。」

また、防護服、サージカルガウンといった感染症対策のアイテムの需要も増えています。カーシートやエアバッグだけではなく、様々な分野で活躍しています。いずれの分野でも貢献したいと思っています。」

ベトナム拠点に生産自動化システム進化

「ベトナム工場は100人規模ですが、すでに3000、3000人になる予定です。現在、ベトナム工場は100人規模ですが、すでに3000、3000人になる予定です。現在、ベトナム工場は100人規模ですが、すでに3000、3000人になる予定です。現在、ベトナム工場は100人規模ですが、すでに3000、3000人になる予定です。」

「現在の事業内容は、縫製工場から縫製機器販売まで幅広い分野に進出しています。縫製工場から縫製機器販売まで幅広い分野に進出しています。縫製工場から縫製機器販売まで幅広い分野に進出しています。」

「縫製工場から縫製機器販売まで幅広い分野に進出しています。縫製工場から縫製機器販売まで幅広い分野に進出しています。」

記者メモ

「縫製工場から縫製機器販売まで幅広い分野に進出しています。縫製工場から縫製機器販売まで幅広い分野に進出しています。」

「縫製工場から縫製機器販売まで幅広い分野に進出しています。縫製工場から縫製機器販売まで幅広い分野に進出しています。」

「縫製工場から縫製機器販売まで幅広い分野に進出しています。縫製工場から縫製機器販売まで幅広い分野に進出しています。」

7月 業界動向 ■ 織研新聞の記事から

- 1日 ◆しまむら 6月の既存店は27%増 2月期見直し コロナ禍に巻き返し
- ◆H&M上期 2割強の減収、赤字に
- ◆尾州産地の染糸加工場 5月以降の加工高が大幅減 コロナで先物発注縮小
- 2日 ◆クロシェ 24年までに受注生産を80%に 過剰生産、廃業の連鎖断ち切る
- ◆化繊協会 新会長に日産東社社長
- ◆「サ・ポティショップ」イオンから英社傘下に
- ◆ユニー 「ニューアピタ・ピアゴ」構想の1号店 GMS再生へ スタッフに裁量権
- ◆レディス20年秋冬 人気続く異素材ドッキング 目新しさがポイント
- 3日 ◆丸和繊維工業 「動物設計」の商品開発
- 6日 ◆6月のファッション小売り商況 営業再開で減少幅縮小 郊外で客数、売り上げ回復
- ◆日本真田帽子 帽子のサブスクに手応え
- ◆エコバッグ レジ袋有料化で続々 機能性、素材にこだわり
- 7日 ◆〈アウトドア熱、再び〉 幕張が一大集積エリアに テカロン首都圏進出
- ◆御殿場アウトレット スポーツ・アウトドアエリア新設 8月までに約40店舗刷新
- 8日 ◆九州豪雨 7月3日以降の豪雨で河川の氾濫、甚大な被害 店舗、工場は休業 時短営業も
- ◆クリーニング業界 新たなビジネスモデルで活路 海外展開やネット活用
- ◆アウトドアブランドもファン付きウェア
- ◆コロナ禍の新店オーナー リアルの魅力、個店の役割果たす
- ◆ギリシャのエコ寝具ブランド「ココマツ」有明に日本1号店 大龍ホームインテリアが総代理店
- ◆暑い夏を快適に 対策アイテムいろいろ 機能マスクやファン付きウェア
- ◆米ブルックスブラザーズ チャプターイレブン申請
- ◆東京ブランド20~21年秋冬 異なる側面を遊びで両立
- ◆20年春夏レディスヒット商品 マスクをしてもおしゃれ見え
- 27日 ◆グローバル大手小売り3社の近四半期 4~5割減収、赤字
- ◆アンテラーの親会社、チャプターイレブン申請
- ◆ピッチェのオンライン見本市 前倒し開設で10月まで
- ◆東京ブランド 21年プレスプリング&春夏コレクション テラードやシャツジャケット充実
- ◆フランスのシーズン最後のセール 期待も虚しく
- ◆山本寛斎さん、7月21日死去
- ◆アシックス 共同開発のスマートシューズ販売 マグアゲで先行予約
- 28日 ◆コムデギャルソン・オムプリウス、リアルでショー シルバーの光沢、重なりずれるフォルム
- ◆「イッセイミヤケ・メン」今秋冬最後にブランド休止
- ◆ミヤシタパーク開業 ストリートカルチャー受け継ぐ 開放的な館
- 30日 ◆東京の都市近郊の駅ビル・ファッションビル 足元商圏客取り込み、コロナ禍で健闘
- ◆ブルックスブラザーズ、スパークグループと3億500万%の当て馬入札で合意
- ◆オンワード樺山 「23区オム」を今春夏で休止
- ◆多様化で消費に力強さ
- ◆子供服の合同キャンペーン インスタグラムで「#おうち祭り」
- ◆チャプターイレブンから抜け出したJCBペニー、新たな再建策発表
- 20日 ◆「セシルマクビー」年内閉店 ジャパンイマジネーション事業を大幅縮小し子会社に4ブランドに
- ◆20~21年秋冬レディスバッグ 仕事でもビジネス色控えめ 新しさより機能性
- 21日 ◆商社、デジタルトランスフォーメーション加速 プロセス短縮でコストダウン
- ◆フォーブル アパレルマッチングサービス開始 プラントと職人・工場、IT企業を直接つなぐ
- ◆レディス主力チェーン専門店 3~5月40~60%減収
- ◆宝島社がコンビニでアパレル販売 第1弾は完売、次はTシャツ 15万部狙う
- 22日 ◆国内SC開業数 1~6月は前年上回るも年間では鈍化
- ◆活況！キャンプ用品市場 ピーク時に迫る勢い 通年
- ◆メンズライクで女性らしい柔らかさ
- 14日 ◆良品計画 米国法人のチャプターイレブン申請 高コスト体質から脱却
- ◆ナノ・ユニバース 5月発売の「ジャケT」がほぼ完売 「なかった商品」に反響
- ◆「カシヤマ」とソノが協業 オンライン完結のオーダーメイド
- 15日 ◆商社の19年度繊維事業 26社合計で8%減収
- ◆朝日新聞社 ミラノ・ファッションウィークを国内独占配信
- 16日 ◆ファストリ、良品計画3~5月決算、コロナ禍が直撃 春夏の過剰在庫適正化急ぐ
- ◆20年春夏メンズカジュアルヒット商品 コロナ禍でも売れたのは?
- ◆21年春夏パリ・メンズコレクション デジタル形式で67ブランドが参加
- 17日 ◆活況！キャンプ用品市場 ピーク時に迫る勢い 通年

