

長期的ビジョンのもと 人材確保に注力

新日本ウエックス(株)(本社・名古屋)は、リネンサプライ、レンタルユニフォームの2本柱で、リーディングカンパニーの地歩を築いている。クリーニング、デリバリー、レンタルを一体化した「トータル・クリーン・マネジメント」を基軸としており、ここでは、そのリネンサプライヤーとしての「顔」を見ることがしよう。

「品質」へのこだわり貫く

今春3月、日本テキスタイルサプライ協議会の設立総会が開催された。日本リネンサプライ協会、日本病院寝具協会、日本ダストコントロール協会、日本ダイアパー事業振興会の4団体(いずれも社団法人)が手を結んだ連合組織の誕生だった。総会員社数3400社、総従業員数18万人、総売上高は7400億円というビッグな組織がスタートした。

共通したビジネス分野にかかわる団体でありながら、これまで相互の接点・情報交換などは全くなかった。この4団体を「連合」に

導いたのが、

「4団体が協力し合うことで、お互いの業界が発展していこうと、昨年発足し、今春、正式に創立したわけです。活動の第1弾として、新協議会(4団体)が主催、日本リネンサプライ協会が主幹という形で、リネンサプライ業技能実習講習会を開くなど、「連合」の成果は徐々に挙がっています」と廣瀬氏。この講習会は、リネン

サプライ業界では初めてのもので、9月に初級講座を実施、来年2月に中級講座、さらに来年6月には上級講座を開くという。初級講座は、東京、大阪の2会場で行ない、約1000人が受講した。「私としては、まずは一歩前進したと思っっています。ほかの3団体とも積極的に情報交換や技術の交流を図っているの、今後、より強い絆が結ばれ、相互にメリットを得る機会が増えるでしょう」初代の同協議会会長を務める廣瀬氏は、こう語っている。新たな挑戦が試みられているものの、リネンサプライ業界の市場動向は、依然として厳しいものがある。主力ユーザであるホテル業界の低迷が、リネン商品の安売り、価格競争に拍車をかけているという面があり、ネットオークションなど、

悪商品・サービスの安売りなどが市場を混乱させ、健全なりネンサプライ・ビジネスを貫いている企業にまでイメージダウンを波及させている。こうした現状に、廣瀬氏は、「品質」がどこかへ置き去りにされているのは残念です。中国からの輸入が主体となっている綿製品の価格が1.5〜2倍にはね上がっており、円高差益を勘案しても、3割程度の値上がりです。そうした厳しい条件下で、リネン品の品質を維持し、かつクリーニング効果による美しく、衛生管理の行き届いたサービスを提供していくことが、ホテルにとっても、ホテル利用のお客さまにとっても適切なことだと思います。当社は企業努力により、安心・安全なりネン品をリーズナブルな価格で安定的に提供しています。素材・製品・クリーニングを含めて、「品質」に関心をより強く持つていただくことを、ホテルの担当者の方々に望みたいと思います」(廣瀬氏)。

「私としては、まずは一歩前進したと思っっています。ほかの3団体とも積極的に情報交換や技術の交流を図っているの、今後、より強い絆が結ばれ、相互にメリットを得る機会が増えるでしょう」初代の同協議会会長を務める廣瀬氏は、こう語っている。新たな挑戦が試みられているものの、リネンサプライ業界の市場動向は、依然として厳しいものがある。主力ユーザであるホテル業界の低迷が、リネン商品の安売り、価格競争に拍車をかけているという面があり、ネットオークションなど、

集配作業ともに「自身体制」を、ほぼ確立している。

「ドイツ品質保障制度の「RAL」の認証を取得していることから、同社の「品質」へのこだわりがうかがえる。RALは、高品質を保証するための審査項目と、衛生品質を保証するための審査項目と、具体的な達成数値を設定、数値基準クリアのための技術とルールの順守を求めているもの。RALの基準をクリアすることにより、清潔で美しく、ニオイのない、肌ざわりのよいリネン品が提供される。衛生面での安心・安全も保証される。ISO9001、14001も取得しており、全工場で工程表示、作業要領書、洗剤の処方など、各ラインごとに的確に管理している。

「ホテル業界だけでなく、ブライダル業界、食品加工業界へも徐々に進出しており、目の前の利害に固執せず、長期的な視野からリネンサプライヤーの在り方を考えて行動に移しています」こう語る廣瀬氏だが、新卒採用を控える企業が多い中で、今春は大卒6人、高卒11人を採用、来春の内定者は、大卒12人、高卒5人と積極的な人材確保・育成を図っている。この辺にも、同社の長期ビジョンが具体的に示されていると言える。



新日本ウエックス代表取締役社長(株)日本リネンサプライ協会会長 廣瀬 武

新日本ウエックス(株)社長で、(株)日本リネンサプライ協会の会長でもある廣

瀬氏だ。この4団体を「連合」に導いたのが、

「4団体が協力し合うことで、お互いの業界が発展していこうと、昨年発足し、今春、正式に創立したわけです。活動の第1弾として、新協議会(4団体)が主催、日本リネンサプライ協会が主幹という形で、リネンサプライ業技能実習講習会を開くなど、「連合」の成果は徐々に挙がっています」と廣瀬氏。この講習会は、リネン

「私としては、まずは一歩前進したと思っっています。ほかの3団体とも積極的に情報交換や技術の交流を図っているの、今後、より強い絆が結ばれ、相互にメリットを得る機会が増えるでしょう」初代の同協議会会長を務める廣瀬氏は、こう語っている。新たな挑戦が試みられているものの、リネンサプライ業界の市場動向は、依然として厳しいものがある。主力ユーザであるホテル業界の低迷が、リネン商品の安売り、価格競争に拍車をかけているという面があり、ネットオークションなど、