

LUCE ALLA FINE DEL TUNNEL PER IL "MADE IN JAPAN" DI MIKASA

ALLO STUDIO ANCHE UN NUOVO CALZIFICIO E CENTRO LOGISTICO A NARA

Il calzificio Mikasa nasce a Yokohama nel 1962 come grossista rivolto soprattutto a cooperative e grande distribuzione, attività cui si aggiungono negli anni 2000 lo sviluppo e importazione di calze dalla Cina. La decisione di passare alla produzione diretta figura nel piano del 2010 per il futuro aziendale: la scelta per la collocazione dello stabilimento ricade infine sulla città di Katsuragi (Nara), invertendo la tendenza alla lenta, ma inesorabile contrazione del settore in quest'area del Giappone. Gli investimenti sono proseguiti fino a portare il calzificio a raggiungere la capacità di quasi quaranta macchine, per lo più ultimi modelli.

MIKASA - CALZIFICIO DI NARA

IL TERREMOTO

Non che Mikasa abbia sempre avuto vita facile dalla sua fondazione: le svolte sono anzi state numerose, a partire dal progressivo mutamento dei canali di vendita fino ai trascorsi burrascosi con il principale partner cinese.

La stessa costruzione dello stabilimento a Nara venne funestata fin dal principio dal terremoto e tsunami del 2011, che richiesero grande dispendio di forze per assicurarsi materiali e manodopera. Anche dopo il termine dei lavori, la gestione iniziale non fu affatto facile, data la scarsità di esperienza in campo produttivo.

I primi macchinari acquistati con ciò che parve allora un investimento ragionevole erano vecchi modelli che richiesero parecchio tempo solo per essere rimessi in funzione. Amari Shigenobu, Presidente di Mikasa, ricorda come un vecchio conoscente, egli stesso proprietario di un calzificio, gli avesse chiesto il prezzo da lui sostenuto, sostenendo che per il solo sforzo di essersi accollato una simile farraglia avrebbe dovuto piuttosto farsi pagare. Capitale produttivo a parte, anche il lavoro di squadra fra tecnici di vecchia scuola stentava a realizzarsi, portando il Presidente Amari a chiedersi come uscire da una simile situazione.

In un contesto sempre più difficile per l'approvvigionamento di manodopera, sembrava controproducente mantenere un parco macchine gestibile ormai solo da meccanici prossimi alla pensione. Da

qui la decisione di passare ai nuovi modelli "Whole Garment" della Shima Seiki per la maglieria rettilinea e a quelli della Nagata Seiki per la circolare.

Nel bel mezzo della faticosa sostituzione, arrivava poi l'annuncio shock del ritiro dal settore maglieria della Nagata Seiki, ultimo costruttore rimasto in Giappone. "Considerata anche la necessità di manutenzione futura delle macchine acquistate, fu un grosso colpo," commenta Amari.

Da allora la sostituzione è proseguita gradualmente a favore dei modelli con rimaglio automatico integrato "SbyS" del costruttore italiano Lonati, che hanno avuto il merito di apportare un notevole incremento di efficienza nel calzificio.

Il parco macchine attuale ammonta a 15 Nagata, 2 Shima "Whole Garment", 6 Shima per la produzione di calze a cinque dita, 10 Lonati monocilindro e 3 Lonati doppiocilindro, per un totale di 36 unità, cui si agglieranno in Marzo altre 6 Shima "cinque dita." Anche il personale ha subito un consistente rinnovamento: il meccanico più anziano, sig. Tagaito, ha 48 anni ed è detentore del certificato "Socks Sommelier" rilasciato dalla Federazione dei Calzifici di Nara, mentre gli altri hanno età compresa fra i 20 e i 40 anni.

FATTURATO IN CRESCITA

Superati gli scogli iniziali, l'investimento si sta ripagando in termini di maggior fatturato sia sui canali tradizionali che su quelli di più recente acquisizione. Il



NUOVI MODELLI DI MACCHINE CIRCOLARI LONATI NELLO STABILIMENTO DI MIKASA A NARA



IL PRESIDENTE DI MIKASA, AMARI SHIGENOBU

"made in Japan" viene soprattutto apprezzato nelle piattaforme distributive (spesso cooperative) che vedono una prevalenza di clienti in età avanzata. Le calze a cinque dita, realizzate in seta e altre fibre tessili pregiate, sono un altro stabile best-seller aziendale.

Malgrado la difficile situazione che coinvolge attualmente l'intero settore, il mese di Dicembre 2019 ha visto una crescita del 5% nelle vendite, continuando su una strada positiva dopo le preoccupazioni legate all'aumento dell'IVA in Ottobre. Il bilancio annuale evidenzia una crescita che, per quanto non arrivi ancora a due cifre percentuali, rimane costante.

"Ci sono ancora molte possibilità di sviluppo inesplorate," afferma il sig. Tagaito. Ciò è in parte dovuto alla novità della tecnologia produttiva ora disponibile, "ma ancor più all'enorme potenziale costituito dal

livello di consapevolezza del personale tecnico." Di richieste dagli uffici vendite e R&S, in diretto contatto con gli utenti finali, ne arrivano continuamente, ma il calzificio non è più ormai un mero esecutore di commesse, quanto una centrale nella quale si elaborano anche proposte alternative su materiali, stili e prodotti stessi - non necessariamente solo calze.

Uno dei prodotti attualmente allo studio da un anno è un modello di calza da uomo realizzata sfruttando al massimo le potenzialità delle macchine doppiocilindro. Il reparto uomo lascia sperare i maggiori sviluppi, specie vista la loro quasi totale assenza finora: il nuovo articolo verrà presentato questo Autunno, mentre continua anche la ricerca su prodotti destinati al pubblico delle nuove generazioni.

L'EFFETTO SULLE ASSUNZIONI

Fra gli articoli trattati da Mikasa, il "made in Japan" raggiunge ora il 30%, di cui però solo un 10% proviene dallo stabilimento di Nara. Il calzificio lavora a pieno ritmo e inizia già a soffrire la mancanza di spazio.

Si inizia a pensare ai prossimi investimenti nel lotto adiacente l'ufficio commerciale di Katsuragi, precedentemente acquistato dall'azienda. Le consegne in tutto il Paese sono ora gestite dal centro

logistico di Yokohama, ma con l'aumento della clientela nel Giappone occidentale si valuta la creazione di un nuovo centro a Nara nel prossimo futuro.

È poi allo studio la costruzione di un nuovo calzificio, per il quale è in via di acquisizione un terreno di 1.320 metri quadrati, sito a soli 800 metri dallo stabilimento esistente (990 metri quadrati) e in buona posizione su una strada principale. A causa della necessità di cambiare la destinazione edilizia del lotto, il progetto potrà realizzarsi solo fra un anno, ma già si pensa di dividere la maglieria rettilinea e circolare in due sale macchine.

È stato senz'altro gratificante per la dirigenza il fatto che all'annuncio per l'assunzione di due impiegati a Yokohama nel 2018 abbiano risposto circa duecento candidati.



LE MACCHINE RETTILINEE "WHOLE GARMENT" SONO UN'ALTRA IMPORTANTE RISORSA AZIENDALE



UNO DEI BEST-SELLER DI MIKASA: CALZE A CINQUE DITA REALIZZATE CON FIBRE TESSILI ACCURATAMENTE SELEZIONATE

CHECK POINT

UN CALZIFICIO PROPOSITIVO

Ricerche approfondite in Cina e Sud-Est asiatico hanno preceduto la storica decisione di Mikasa. Già all'epoca si iniziava a lamentare la crescita del costo del lavoro in Cina, che Mikasa, in base alla propria esperienza in questo Paese, ritenne inevitabile a lungo andare anche in area ASEAN. La scelta finale per Nara come sede del calzificio aziendale è uno dei fattori alla base della crescita conseguita fino a oggi.

Dovendo partire da zero, è stato relativamente più facile investire in macchinari aggiornati. L'atteggiamento propositivo dello stabilimento nei confronti della direzione spicca nel panorama di Nara, in cui prevale un modello in larga parte passivo di produzione su commessa.

Di recente si è accentuata la mobilità interna del personale, specie con trasferimenti dalla logistica alla produzione.

MANTENERE LA CONCENTRAZIONE

Il curriculum di Amari Shigenobu, attuale Presidente di Mikasa, è probabilmente unico nel suo genere. Dopo essere stato chauffeur di un uomo politico, sviluppa i primi contatti con il ramo tessile grazie alla moglie, proveniente da una famiglia di produttori di calze a Nara. Entra quindi in Mikasa nel 1982 a seguito di un periodo di formazione in calzificio e per i successivi trent'anni assiste alla progressiva trasformazione del settore. Persona di poche parole, di lui resta impresso soprattutto l'atteggiamento diligente, teso a

supervisionare personalmente tanto la produzione quanto la vendita. Per gli interessati, vale tutto il tempo della lettura anche il suo blog personale, online sul sito Internet di Mikasa e frequentemente aggiornato con informazioni non limitate al solo Giappone. Malgrado l'azienda sia ormai solida, il suo Presidente resta focalizzato sulle prossime sfide, fra cui il futuro della filiale a Shanghai e la divisione di commercio elettronico, di cui prevede a breve la ristrutturazione.

ロナティグループは先進のテクノロジーで
最新のレッグファッションをクリエイトします。

lonati
Macchine circolari per calzifici

SANTONI



ロナティ・グループ 日本総代理店
ユニオン工業株式会社
UNION INDUSTRY CO.,LTD.

www.unionindustry.com

Instagram@unionindustry



苦労重ね、今、国産が大きな武器に

靴下メーカーの三笠は1962年に横浜で創業。量販店、生協などに靴下を販売、2000年代には中国製靴下の開発輸入などで業容を拡大した。2010年、企業の将来像を考えるなかで、卸からメーカーへの転換を決意する。最終的に工場を新設したのが奈良県葛城郡。長く縮小均衡が続いていた奈良の靴下産地で、珍しい新工場の建設だった。現在の奈良工場は、新鋭編み機中心に約40台弱まで設備が増えている。

靴下の三笠・奈良工場

震災直後の工場建設

創業以来の歩みは、決して順風満帆だったわけではない。販売先の変遷、主力提携工場だった中国企業との間で起こったビジネストラブルなど、何度か大きなターニングポイントを乗り越えてきた。

奈良工場を軌道に乗せる過程でも苦労が続く。工場建設を始めた直後に、東日本大震災が発生し、資材や大工の手配などに多大なエネルギーを使った。何とか稼働にこぎつけたが、実際の製造現場の知識に乏しいなかの工場運営は多難だった。

最初に導入した編み機は相応に投資したが、古さゆえに稼働率まで時間を要する。旧知の靴下の社長の社長が見学に来た時、「この編み機、幾らで買ったんですか？ お金払わない古い機械ですよ」。編み機の高さに加え、ベテラン職人たちのチームワークもうまくいかなかった。それでも、甘利茂伸社長は、自らの責任と受け止めながら、対策を前向きに考えていった。

人材確保が年々難しくなる増した頃である。高齢の職人に

な技術者しか扱えない古い編み機では将来は見えにくいと判断し、島精機製作所の「ホールガード」(WG)およびデザインシステム、永田精機の新しい編み機などに切り替えを進めていった。

その最中には、永田精機が編み機事業からの撤退を発表するという思わぬ出来事も生じた。永田は既に日本で唯一の靴下向け丸編み機メーカーだったため、「今後のメンテナンスなどを含め、これは大きなショックだった」と甘利社長は振り返る。

その後、丸編み靴下機は順次、イタリヤ・ロナティの新鋭機に切り替えていくことになる。自動リンク装置付きの新型機「S B Y S」は、生産効率のアップにも大きな効果を発揮した。

現在の設備は永田精機が15台、島精機のWG2台および5本指靴下編み機6台、ロナティのシングル10台およびダブル3台の合計36台となった。さらに3月には島精機の5本指向け60台加わる予定で、合計42台体制になる予定だ。製造現場のスタッフも「靴下ソムリエ」資格を持つ田垣内健さんが46歳の最年長



ホールガード・システムも大きな武器に

西日本物流センターや新工場も視野



新鋭の丸編み機が並ぶ奈良工場

で、40代2人に20代1人と若返りを図った。

増収基調を継続

苦労はしたが、メーカー機能を確立した意義は大きく、既存、新規ともに販売が増えている。特に生協ルートをはじめ、比較的年齢層の高い顧客が多い販売先には、やはりメイド・イン・ジャパンへの評価が高かった。商品も、シルク使いなど高品質な素材にこだわった5本指靴下などが好調に推移する。

業界全般が厳しい状況のなか、19年12月期は約5%の増収を確保している。消費増税の影響などで10月は心配したが、11、12月と盛り返し、4期連続の2ケタ増収とはならなかったものの、成長が続いている。「商品開発の可能性はまだま



裏シルクをはじめ素材にこだわった5本指靴下が好調

だ」と田垣内さん。設備の新しきはもちろんだが、「それ以上に、技術者の意識の高さが大きな武器になってきていることを実感している」。得意先、消費者からの声を受けた本社サードの企画・営業から、様々な要望が来る。ただ、それを言われたままに生産するだけでは無く、素材や編み方などを変えたら、もっと面白い靴下、靴下以外のこんな商品ができる」という工場からの逆提案が増えている。

今、力を入れている開発分野の一つが、1年以前前から取り組んでいたダブルリッパを活用した紳士靴下。紳士物はほとんど実需が無く、今後の大きな柱として期待が高まっている。秋頃に新商品を発表する予定だ。紳士靴下以外でも、次世代に向けた商品開発も今も続く。

人材採用面でも貢献。国産の比率は現在30%。ただ、外注が20%、自社はまだ10%にとどまっている。自社工場は、とにかく生産に追われる状況が続き、奈良工場のスペース自体も限界となってきた。これに対応して、次世代に向

けた新たな投資に動き始めた。奈良工場と同じ葛城市には日本営業所があり、既にその隣地を購入済み。現在は横浜物流センターで全国のデリバリーを行っていることから、西日本の販売も増えたいところにある。近々将来には、この隣地を西日本エリアの物流センターとする考えだ。一方、新たな工場建設も検討に入っている。奈良工場から700~800m離れた場所に約1320平方メートルの好物件をほぼ確保。現工場の約990平方メートルの、かなり広い土地であり、場所も道路沿いの目立つところにある。地目変更などの手続きに1年ほど掛かるため、具体化はもう少し先の話になるが、現時点では丸編み系と横編み系の設備を分けるなどの構想を持っている。前向きな企業姿勢を好んで、一昨年の横浜本社の創業100周年には、2人の採用に対し100倍近い応募があった。何よりもらいし話題である。

さらに気を引き締めながら

甘利社長の父は、政治家の運転手もしていたというユニークな経歴を持つ。奥さんが奈良の工場に嫁いだこと。甘利社長は奈良の靴下工場での修行を経て、82年三笠に入社、以来三十数年間、靴下業界の変遷を見てきた。どちらかというと進歩的な方では無いが、生産・販売に関わらず、現場に足を運んで自分の目で確かめようとする姿勢が印象的だ。国内外の情報を頻りに発信するホームページ上の社長ブログは一見価値がある。事業は堅調に伸びてきたが、上海の現地法人の方向性、近々再構築する予定のEC関連事業など、「まだまだやるべき課題は多い」と気を引き締めている。(山田太志)

地場産業の持続性も意識

日本の逸品

メンズオータニのキャップ ワンダーファブリック



地元高校生が加工した秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップ

メンズアパレルメーカーのオータニ(埼玉県行田市)は、伝統的繊維や地場の素材を使ったユニークなアイテムを得意とする。自社工場「オータニファクトリー」で開発された「ワンダーファブリック」のキャップが、近年注目を集めている。このキャップは、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップと、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップを組み合わせ、独自のデザインで仕上げた。このキャップは、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップと、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップを組み合わせ、独自のデザインで仕上げた。

秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップと、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップを組み合わせ、独自のデザインで仕上げた。このキャップは、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップと、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップを組み合わせ、独自のデザインで仕上げた。

各地の伝統素材を取り入れたキャップを順次開発してきた。秩父路仙ツッドキャップは、地元高校生が加工した秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップと、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップを組み合わせ、独自のデザインで仕上げた。

秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップと、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップを組み合わせ、独自のデザインで仕上げた。このキャップは、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップと、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップを組み合わせ、独自のデザインで仕上げた。

秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップと、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップを組み合わせ、独自のデザインで仕上げた。このキャップは、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップと、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップを組み合わせ、独自のデザインで仕上げた。

秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップと、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップを組み合わせ、独自のデザインで仕上げた。このキャップは、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップと、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップを組み合わせ、独自のデザインで仕上げた。

秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップと、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップを組み合わせ、独自のデザインで仕上げた。このキャップは、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップと、秩父産の木材をツバに使った秩父路仙ツッドキャップを組み合わせ、独自のデザインで仕上げた。

ロナティグループは先進のテクノロジーで最新のレッグファッションをクリエイティブします。

Lonati
Machine circolari per calzifici

SANTONI

チェックポイント

「エエルゴスター」を立ち上げ

キタイ専務 喜智史さん

きた・さとし 大手スポーツ専門店チェーンで前木東や愛知県での店舗勤務を経験後、10年にキタイ入社、11年取締役、13年専務。3代目候補の36歳。

工場発信の逆提案

「エエルゴスター」を立ち上げ

キタイ専務 喜智史さん

きた・さとし 大手スポーツ専門店チェーンで前木東や愛知県での店舗勤務を経験後、10年にキタイ入社、11年取締役、13年専務。3代目候補の36歳。

工場発信の逆提案

「エエルゴスター」を立ち上げ

キタイ専務 喜智史さん

きた・さとし 大手スポーツ専門店チェーンで前木東や愛知県での店舗勤務を経験後、10年にキタイ入社、11年取締役、13年専務。3代目候補の36歳。

ロナティグループは先進のテクノロジーで最新のレッグファッションをクリエイティブします。

Lonati
Machine circolari per calzifici

SANTONI