

# トップランナー

～秋田県の貿易先進レポート～

平成19年2月まで毎月発行

vol.5 平成18年10月

バックナンバーはこちら↓

<http://www.a-trade.or.jp/toprun/toprun.html>



(社)秋田県貿易促進協会



大同衣料(株)

佐々木 繁治 代表取締役

紳士服コナカで販売されるスーツの多くを製造する。製販一体型と顧客志向型の事業展開により、業績が急拡大している。

## 規模の経済

縫製業の盛んな国は中国。しかし、中国企業との出会いは、あまりにも衝撃的であった。日本で縫製工場と言えば、ミシンが数十台と数十人の従業員というイメージである。

しかし、世界を相手にする中国企業は、規模が異なる。視察した企業では、5千人以上の従業員が雇用されていた。

## 紳士服のコナカ

圧倒的な経営規模を目的に当たりし、当社の規模では、「中国に進出して成功するはずがない。」との結論に至る。そこで、製造は規模の経済で勝る中国企業、販売はコナカ、そしてその隙間を縫って経営するのが大同衣料だと思いついたのである。

コナカ社長には、秋田における優位性を力説し、商談は成立した。

## 3倍超に業績が拡大

平成10年にコナカとの取引が開始してから、業績は急拡大した。当時年商は約4億。8年経過した現在では、3倍を遙かに上回る14億円となっている。

現在、コナカで売っているフォーマルスーツの多くは、大同衣料製のものである。

## 私の値段

「私は御用聞き。コナカとの交渉の中でNOはありません。イエスマンです。」

コナカは、時に非常に厳しい要求をしてくる。それにもしっかりと応えるのが同社の強みだ。「どこかに解決の糸口はあるもので、探せば必ず見つかる。」そうした姿勢が「私の値段」として評価されたものと思われる。

## 顧客満足度最大化

佐々木社長は、今年7月に中国大連市を訪問し、「中国はあつという間に日本を追い越すかもしれない。」と危機感を強めた。しかし、物腰柔らかに立ち振る舞いながら、どんな課題も解決し、「絶対に自分だけはつぶれない」という強い信念をもつ。顧客志向型の日本の経営が中国型の大規模経営にも勝ることを、今後も実証してもらいたい。

大同衣料(株)

21世紀ビジョン  
製販一体型企業を志向し、  
日本の紳士服市場で  
独自の地位を築く。



〒014-1413

大仙市大曲角間川字四上町7

TEL:0187-65-2096 FAX:0187-65-2673

<http://www.daidoiryo.co.jp/>