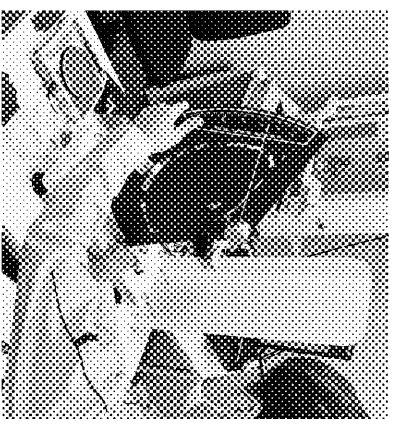


ウェアラ、洗濯受託拡充

作業着レンタル価値再定義



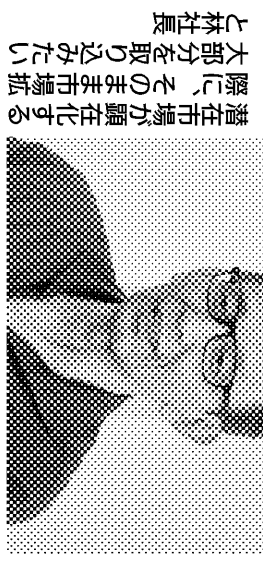
静岡工場に設けた研究施設では、布の引く張りの強度試験などを行っている。

法人向けニホーナルを手がけるウェアラ（東京都中央区、林達宏社長）は、クリーニングサービスの体制強化に乗り出す。静岡工場（静岡県豊田市）に新設した研究拠点を活用するほか、洗濯工場の機械化を進めるなど品質向上を図る。2024年の三井物産による完全子会社化や25年の社名変更を踏まえ、顧客企業における従業員の満足度向上に貢献する取り組みを加速。29年3月期に売上高を26年3月期比1割増の200億円に引き上げる。

「当社が提供する価値で、従業員の負担軽減が、社会や企業の課題や満足度向上、離職率の低下につながる」というウェアラの林達宏社長は、ニホーナルの価値を再定義強化として、ルートセールの価値を顧客にリアルに伝える仕組みを訴求すべき点の洗い出し、新規開拓に力を注ぐ。例えば、既存顧客対応を分け、従業員が自宅でニホーナルの専用体制を整え、全国対応の1点を「ニホーナル」の現場では時間や負担が上がるのを製造現場でカバーしている。現状では売り上げの多くを食品関連の委託に委ねるものの強みを前面に押し出し、自動車産業などの顧客開拓にも重きを置く。

洗濯工場の強化にも取り組む。今後数年をかけた、原価競争力を上げるための機械化を進める構えだ。25年秋には、静岡工場に研究施設を新設。洗浄効率を上げるための条件や、ニホーナル生地の特徴に関するデータを蓄積している。

顧客従業員満足度向上に貢献



林達宏社長と林達宏社長

積、検証する体制を整えた。ニホーナルの長寿命化を実現し、コスト削減につなげる。将来は、ITデータの導入によるニホーナルの個性管理に活用することを見据えている。林社長はまた「ニホーナル」の市場規模（100億程度）は、まだそれほど大きくない」と指摘。「潜在市場を顕在化していく動きの中で、ニホーナルの我々はそのまま市場が拡大する部分を取り込みたい」と意気込みを示す。従業員の満足度向上につながる各種サービスを手がける巨文事業を重視する三井物産の戦略に沿い、ニホーナル市場での存在感を高めていく。