

古河市

職場環境の課題を
ワンストップ・サービスで解決する企業

ナガツカ

”ポジティブ・スタイル“を貫き、
古河市で60年以上の信頼と
実績を築く

DATA 株式会社ナガツカ

設立 1968(昭和43)年5月
事業内容 デザインおよび入出力サービス、OA・IT機器の販売、サポート
& サービス、企業研修サービス
資本金 1,000万円
従業員 15名 ※2019(令和元)年6月時点
本社住所 茨城県古河市原町9番地29号
電話番号 0280-22-2259
URL <https://nagatsuka.com>





代表取締役の長塚 孝之氏

ば、市外局番や通話料金区域では栃木県扱いで、県内他地域への通話は県間通話扱いとなりました。市内を走るJR宇都宮線は、JR東日本大宮支社管轄だったりします。

私の祖父長塚喜三郎は、同市で長塚建築設計事務所を開設。2019年で創業100年を迎えました。ナガツカの前身「長塚青写真工業」は、父が1958年に創業。建築図面の青写真焼き付け(青焼き)からスタートしました。

建築現場で重宝された青写真ですが、1960年代から複写機が普及するようになると、簡単にコピーができるようになり、段々と姿を消していきました。当初普及したジアゾ式複写機も、環境問題や、普通紙コピー機の登場で姿を消します。当社もそうした時代の変容を受け、普通紙コピー機の販売、リースを開始しました。そこからオフィス用事務機器、情報機器全般を扱うようになったのです。

当社のロゴは、祖父喜三郎の「喜」から、仲間と肩を組み、元気良くこぶしを上げ喜びをもって働く姿をモチー

関

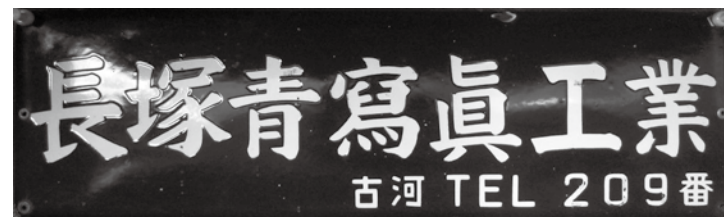
東平野のほぼ中央、茨城県の西端に位置し、県境が3県にまたがる古河市。オフィス用事務機器、情報機器の販売、リースを行うナガツカは当初、大手メーカー各社の拠点から遠く、アフターフォローや情報が乏しくなりがちだった。そのため、自社でサポートを行う体制を作り、さらに、企業が抱えるオフィス環境の課題をワンストップのサービスで解決。信頼と実績を築いてきた。現在では、ハード面だけでなく、働く人の心身の健康にも重点を置き、コミュニケーション等の企業研修、健康を保つサプリメントも扱い、取引社数は800を超えるようになった。代表取締役の長塚孝之氏に話を聞いた。

Q、古河で創業当初は、青写真の焼き付けを行う

古河市は、関東平野のほぼ中央、茨城県の西端に位置し、西側が埼玉県、北側が栃木県と接しています。茨城県内の他市町村と比べて埼玉県・栃木県との関係が強いのが特徴です。例え



社内に飾られた賞状の数々



「長塚青写真工業」看板

レットといった紙への印刷だけでなく、Tシャツといった布素材や屋外看板の製作、設置まで行う、プリントシヨップ事業など、よりワンストップな仕事に変わってきています。お陰様で今では800を超える企業様と取引させていただいています。

創業当時の青焼きサービスから、普通紙コピー機機の販売、リースを開始し、リコー・キヤノン・富士ゼロックスの3社を取り扱うようになりました。

しかし、県境にあるがゆえの苦勞もありました。各メーカーの拠点が栃木では宇都宮に、茨城では水戸にあるために、購入いただいたお客様への修理対応に時間が掛かったのです。創業当時は砂利道でインフラも整っておらず、メー

フにしています。喜働・笑顔・「明元素」の遺伝子は脈々と今も受け継がれています。

Q. ワンストップのサービスを提供するまで

弊社はオフィス機器専門と思われることがありますが、工場や建設現場、運送業、お寺、商店の方々など、多種多様なお客様にお取引をいただき、働き手の変化に応じたモバイル機器、SNSやホームページ活用なども提案しております。働く場所を「ワークプレイス」と考え、「モノ(備品機器類)」「コト(サポート類)」に加えて、「ココロ(研修企画や健康サプリメント販売)」の領域へもサービスを広げました。お客様の要望や魅力をデザインし、名刺やチラシ、パンフ



社会参加活動



社内の様子

Q、社員が楽しく働けるからこそ
お客様と笑顔になれる

元気に楽しく働いていくためには休息も必要です。子育て中の社員は、突発的な休みが必要になりがちです。当社は有休取得率が90%以上。助け合って休みを取りやすい社風があります。また、社会参加手当というものもあります。地域と関わるイベントに参加した場合、その活動報告を写真で提出してもらい、その活動内容を総合的に判断して、手当金額を決定し支給しています。積み重ねていけば大きい金額になりますし、何よりも地域活動で得た人との繋がりは、人生を充実させることに繋がることから、手当

カーに修理依頼をしても「早くても行けるのは明日」という状況でしたから、「営業は片道1時間のエリアまで」と決めたうえで、自社にサポートができるサービスマンを育成することにしました。

3年におよぶメーカー主催の研修を受講し、メーカーお墨付きのサービスマンを社内で育成しました。その結果、複数メーカーのサポートが可能になり、コピー機を含めたパソコンシステムのITサービスにも繋がる取り組みになりました。

業務が幅広くなるにつれ、多様な企業とのパートナーシップが生まれ、お客様のニーズにお応えできる領域が広がり、ワンストップでのサービスが形づくられてきました。



職員インタビュー・デザイナー／カラーコーディネーター 松下恵理さん

新規事業のひとつ、プリントショップ事業を担う

前職からの転職活動中、当社の募集要項に「コピーサービス業務」という言葉がありました。当時は事務職だったのですが、どんな特殊なコピー業務なのか興味があったので、受けてみたのがきっかけです。面接した後に社内を見学し、社員同士が明るく、和気あいあいとしていて、アツ

団法人日本生産性本部での講師経験と人脈が生きています。研修は、数名から数百名の企業で実施しており、さらに、ご要望をいただいた健康サポートのサプリメント類も扱い始めました。特に、シニアマネジメントの方々に喜ばれています。ナガツカの軸をブラさず、向かい風をチャンスと考えながらお客様の声に耳を傾け、ポジティブスタイルで前進しています。

コピーサービス業から発展したプリントショップ事業はアート印刷の領域まで広がるサービスとなりました。新元号「令和」の出典元となった、万葉集「太宰府梅花宴」の日本画を、妻の祖父にあたる「大亦観風（おおまたかんぶう）」が描いていた縁もあり、日本人の心を象徴する作品として、所蔵している美術館と協力して商品化を進めています。



万葉集「太宰府梅花宴」の日本画

をつくりました。他にも、ドライブレコーダーのデータにより、安全運転をしている社員には手当を支給しています。

Q、新規事業を次々と始める

オフィス機器業界を取り巻く状況は年々厳しくなっています。コピー機の保守料は販売単価が半額以下になり、ペーパーレス化、電子化により使用枚数も激減。企業の宿命ですが、時代に合わせ、新たな視点で現状打破をしていかなくてはなりません。

大切にしているのは「不易流行」です。お客様のサポートから始まった教育サービスが研修に繋がりました。取得した資格に加え、公益財

トホームな雰囲気なのが決め手になりました。5年ほどコピーサービス業務をしている中で、社長から「ホームページを作ってみないか？」と話があり、担当翌年にはカラーコーディネーターの資格を会社負担で取得しました。やる気さえあれば後押ししてくれるのがこの会社の魅力です。ホームページを作り出して数年後には地域の皆様からのご要望もあり、チラシやフライヤーを作ったりする「プリントショップ事業」を立ち上げました。先述した、日本画の商品化プロジェクトにも携わっているので、非常に楽しいですね。仕事の受注に関しては、営業する数よりも、お客様から直接依頼を受けたり、紹介をいただくことが多いです。地域から信頼をいただいている証だと思っています。



松下 恵理さん

現在、子どもは長男が5歳で幼稚園に、長女が1歳半で保育園に通っています。フルタイム勤務ですが、休暇を取ることも多く、社内で最も私が休んでいるかもしれません。しかし、周囲が助けてくれます。助けてくれた人たちが会社に貢献しようと思えるのでモチベーションにもなります。古河市は子育てに関する補助が手厚く、優しい人が多いと感じるのでとても住みやすいです。