

有限会社 田中洋装



● 婦人用カットソーの企画、製造

- 代表者名 代表取締役 田中 智樹
- 設立年月日 1983年(昭和58年) 3月
- 所在地 〒400-0334 山梨県南アルプス市藤田4580
- TEL 055-284-2012
- FAX 055-284-2014
- E-Mail makoto.t@tanakayoso.com
- URL http://www.tanakayoso.com/
- 業 種 繊維工業
- 資本金額 3,000万円 ■ 従業員数 15人

インタビュー

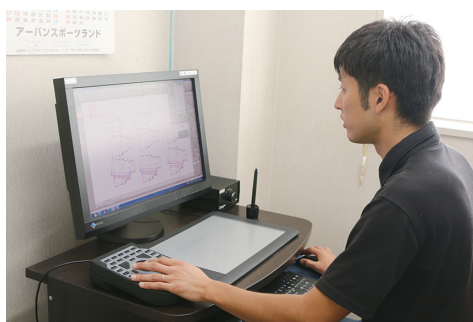


代表取締役
田中 智樹

テーマ

天然カットソーODM生産における高品質・短納期・少量生産の試作開発

天然素材に高度な刺繍やプリントを施した自社企画製品を、スポンジマシンと新型CADシステムを導入して試作。高品質、短納期、少量生産を実現し、お客様へのODM生産提案体制の基盤を構築した。



新たに導入したCADシステム

田中洋装は田中智樹社長の曾祖父が戦前にテーラーを起ち上げたところから始まり、やがて婦人服の縫製へと転換、現在まで4代続いている老舗の縫製加工業者だ。

田中良会長の時代からOEM生産をメインに手掛けるようになり、確かな技術と誠実で丁寧な仕事で取引先から高い信頼を得て、業績を伸ばしてきている。10年ほど前からは、婦人用のプルオーバー系カットソーの縫製に特化。「それまではジャケットやコートなどさまざまな製品を作っていましたが、思い切ってカットソーに絞り込みました。特化したことで、カットソーなら田中洋装だという確かな取引先が増えました」と良会長。10年前はかなりの勇気が必要だったというが、その決断が田中洋装の将来につながったことは確かだ。

今ある状況に満足せず、常に将来を見据えて舵を切る良会長は、2年前にさらに新たな決断をした。加工のみを行うOEM生産オンリーから脱却

し、自社企画のオリジナル製品の作成にも取り組み始めたのだ。

それは4代目を継いでいる智樹社長が入社して3年を経たころだ。田中洋装の骨格をつくり上げ、社長へとバトンを継ごうとしていた会長と、田中洋装の歴史を引き継ぎ、新たな歴史を築いていく社長が、ともに将来を見つめて下した決断だった。

日本国内の縫製加工業は古い歴史を持つが、近年は中国などのアジア諸国からの廉価製品の輸入などにより市場は縮小し、衰退を余儀なくされている状況にある。その中で生き残り、取引先からはもちろん、一般消費者からも支持され続ける企業であるために必要なのは何か。その答えの一つが自社製品の開発、製造だったのだ。

「取引先の経営に左右されることが多いOEM生産だけに頼るのではなく、事業のもう一つの柱を打ち立てていきたい。一般消費者に近いところでも商売をしていきたい」。会長と社長の頭の中には、その強い想いがあった。

また取引先のニーズも変化していた。それまでは素材もデザインも決められている製品をきれいに仕上げる加工製造だけが求められていたが、最近の商品企画力が問われる。

製造業者が商品そのものを企画して提案サンプルを提示し、それをメーカーが見て発注を行うODM生産が必要だった。

未来に向けて、一步を踏み出した



◀ 縮率の大幅改善を実現したスポンジマシン

同社はODM生産に取り組む中で、海外と競争しても優位に立てるシルクや綿、カシミアなど高付加価値な天然素材に、高い技術を誇る日本ならではの刺繍やプリントを施した「made in japan」の製品を高品質、短納期で開発、提供することに取り組み始めた。そこに不可欠だったのが、今回新たに導入したスポンジマシンと新型CADシステムだ。

スポンジングとは、生地を安定させることで、綺麗な商品を作るために欠かせない作業の一つだ。特にシルクなど高付加価値の素材は扱いにくく、縫製過程で縮みやあたり、ダレなどが発生するため、丁寧なスポンジングが必要である。

同社ではこれまで生地をパーツごとに裁断した後、手作業でアイロンをかけ、一晩置いて生地の収縮や変化を整える方法でスポンジングをしていたが、マシンの導入により工程数は大幅に削減され、作業時間の短縮も実現。縮率も5～10%から1～2%になり安定し、より高品質な製品づくりを可能にした。

また新型CADシステムの導入により、短納期でパターン作成ができるようになった。さらに作成した試作品の実績データの蓄積も可能になったため、必要なパターンを1点からでもすぐに作ることができ、標準サイズの型紙を基に大小の型紙を作り出すグレーディングも短時間でできるようになった。

これらの新たな設備を使い、シルク素材をメインに65型のオリジナルのカットソーを試作。30年以上にわたり婦人服作りと向き合ってきた良会長自らが素材を選び抜き、デザインをおこした。また3年前に東京で立ち上げた2次加工専門商社「Ami planning」のノウハウを活かして、華やかで繊細な刺繍やプリントを施してオリジナル製品を作り上げた。

誠実に仕事し、お客様の絶対の信頼を得る



◀ 工場内では手作業での縫製も多い

できあがった製品は取引先の展示会などに出品している。すぐに発注に結び付くわけではないが、良会長は「一步を踏み出したことは確か。オリジナル製品を作ったことで得られたものはとても多いです。ここからが新たな出発です」と笑顔を見せる。智樹社長も「もう一歩先の段階になりますが、今回オリジナル製品に取り組んだことで、ネットやオリジナルショップを通して消費者に直接販売するという方法も見えてきました」と目を輝かせる。

今回の取り組みを機に、同社は自社企画によるお客様へのODM生産提案体制の基盤を構築することに成功した。今後はこれまで以上に大量生産のものを効率よく生産するとともに、ODM生産の拡大を積極的に図り、どちらも事業の柱として

大きく育てていくことが目標だ。

「そのためにはやはり誠実な仕事に取り組む、お客様から絶対の信頼を得ることが大切です。

メーカーでも一般消費者でも、お客様から期待される会社、選ばれる会社であり続けたいと思います」と力を込める智樹社長。

ものづくりへの熱い想い、お客様と向き合う真摯な姿勢、そして将来を見つめる眼差しは、良会長から智樹社長へとしっかりと受け継がれている。



◀ 今回試作したオリジナルのカットソー。独特な光沢が美しいシルク素材をメインに作成した。



◀ 試作のオリジナル製品は、上質な天然素材に施した繊細で華やかな刺繍が特徴。