

生地・形・デザインにこだわったオリジナル衣服のセミオーダーサービス

アパレル製品の印刷を手掛ける当社では、オリジナリティに拘ることにより多様化するニーズに応えるため、裁断機を導入し、印刷から裁断、縫製までのワンストップサービスを構築した。

合同会社インクマニア

受付番号：2613211973

代表者名 代表社員 岡野慎也
所在地 〒124-0006 東京都葛飾区堀切1-5-4
実施場所 〒124-0006 東京都葛飾区堀切1-3-8
連絡先 03-5654-6325

資本金 600万円
従業員 7人
URL <http://inkmania.net>

取組みの背景

当社の印刷事業は、店舗等で使用される布製の幕、旗等の広告物の製作が95%、残りの5%をスポーツタオルやユニフォームの製作が占めている。ユーザーはウェブサイトを通じて注文するため、納期が早く、小ロット・多品種にも対応が可能である。それでいて、インクが滲む、ダメージになるということもなく、品質は高い。また、幅広い生地に対応できる強みがある。

しかし近年、アパレル関係の印刷は中国に発注される傾向がある。生き残っていくためにも、新たな事業分野を確立し、通常の印刷業者という枠組みから抜け出す必要性があると感じていた。それを実行に移すにあたり、以下の潜在ニーズがあると考えている。

- ①アパレルブランドを自ら立ち上げるデザイナーや服飾関係の専門学生が、自身のデザインした衣服を実際に形にしたい。
- ②主婦層を中心に自分のオリジナルの衣服を作りたい。
- ③飲食店やマッサージ店等で実用性に加え、店のオリジナリティを持たせたユニフォームにしたい。
- ④フールジャパンの需要によりコスプレやアニメ用の衣服を作りたい。

総じていうと、オリジナリティを出したいというニーズである。これらのニーズに応えることで、これまでは主に事業者向けに展開してきたが、一般消費者もターゲットとすることができる。しかもインターネットを通じての販売なので、全国展開が可能となる。

ただし、これらのニーズに応えるには、ただ印刷するだけでは不十分である。生地を選び、そこに自分のデザインを表現するというセミオーダー製品を提供していくことが、ニーズに応えるビジネスモデルになり得ると考える。

アパレル製品の製作には、印刷、布地の裁断、縫製という工程がある。縫製に関しては、周辺に業者が集積しており、これまでに広告物で外注することも多かった。当社の課題は裁断工程にあることから、裁断機を導入することを決定した。

取組みの内容

裁断機は、AGMS(株)製『コンベアー付自動レーザー裁断機 (AL-1814C-FP)』を導入した。この裁断機は、デザインデータを読み込んで裁断する機能に加え、光学スキャナーが搭載されており、スキャンした物体をトレースしてカットする機能も付いている。操作自体はそれほど難しくないが、ソフトウェアの修正に時間を要したため、稼働までには半年を要した。

この稼働の遅れに加え、縫製についても問題が発生した。小ロットに対応できる業者が見つからず、縫製の外注先を確保できなかったのだ。そこで縫製用ミシンを購入し、経験者を採用することにより内製化した。



今回導入した裁断機で型紙を裁断

企業紹介

当社は平成20年に創業し、業務用インクジェットプリンター用の互換インク(サードパーティーインク)やサプライ品のインターネット販売を開始した。国産インクならではの発色・色味の再現性に拘っている。平成21年に法人化し、インクジェットメディア販売・出力業務、ディスプレイ用品の輸入販売、サインディスプレイ等の広告物の印刷と、ニーズに合わせて業務を拡大させ、顧客のコスト削減に貢献してきた。最近ではテキスタイルプリントやタオルプリント等アパレル関連の印刷も開始しており、現在では、印刷事業が売上高の6割を占めるほどの主力事業へと成長している。



当社で制作した懸垂幕

今回の新サービスの流れは次の通りである。顧客は、ウェブサイト上で約20種類の素材から生地を選択する。見積もりを確認後、イラストレーター等で作成したデザインデータをアップロードすると、それが型紙に印刷される。今回導入した裁断機で型紙を裁断し、それを熱プレスで生地に転写する。それを縫製してオリジナル製品が完成となる。

であったので、今回の設備導入により綺麗に裁断することができるようになった。

当社にとって印刷から裁断、裁縫までを社内で完結できるのは大きな強みである。平成29年2月に展示会に出展したところ、多くの引き合いがあった。もともとアパレル関連は専門外だったが、最近では、ようやく業界との接点ができつつある。ようやく新たな事業分野を開拓するための体制が整った。

取組みの成果

Tシャツの製作について検証を行ったが、既存事業同様、最短で翌日発送が可能で、販売価格は1万円以内に抑えられることが確認できた。

縫製作業の内製化により想定外ではあったが、印刷から縫製までのワンストップサービスを提供できるようになった。ただ、最初からターゲットを広げるのは困難であるので、まずは実績のあるスポーツ分野での受注拡大を目標とした。

スポーツ分野はユニフォーム製作のみならず、ワッペン需要も多い。特に丸みのあるデザインは、人の手で裁断するのが困難



裁断、縫製を経て完成したTシャツ



パンツの制作も可能

補助事業終了後の取組み

アパレル関連の受注は徐々に増えているが、印刷のみのケースも多く、裁断機の稼働率はそれほど高くない。稼働率を向上させるためには、まずはスポーツ分野の受注を増やすことが必要であるため、ウェブサイトの刷新を予定している。スポーツ分野といっても、企業が運営しているようなスクールはロットが大きく、スポーツ用品メーカーやスポーツ用品店が市場を押さえているので、当社では、趣味で行われているスポーツチームや個人が教えているスクール等、比較的小規模の団体をターゲットとする。

同時に、スポーツ以外の開拓も進めていく。そのひとつは病院や施設で使用するクッション等の医療雑貨関係である。こうして徐々にマーケットを拡大させることで実績を重ね、当初のターゲットだったデザイナーや主婦、飲食店等の店舗、コスプレ愛好家等の潜在的ニーズにも対応していく。