

03 ササキセルム株式会社

インクジェットプリンター導入で
サンプルを内製化。
デザイン数アップ、
短納期実現で新市場目指す



シミュレーションソフトで作成した紙のサンプル



生地が異なれば色の出方が大きく変わる



導入したインクジェットプリンター。サンプルの製造で大活躍している



新市場開拓に意欲を見せる佐々木淳夫課長

data ささきせるむ

代表者役職名・氏名／代表取締役・佐々木久直
設立年月日／昭和44年1月20日
住 所／〒491-8513
一宮市せんい2丁目9番16号
電 話／0586-77-1177
F A X／0586-76-7957
U R L／<https://www.sasakisellm.co.jp>
E-Mail／support@sasakisellm.co.jp
資 本 金／3億6125万8000円
業 種／テキスタイルの企画、製造卸販売

サンプルの製造が課題に

古くから繊維産業が盛んで、尾州織物の産地として知られる愛知県一宮市。この地に創業したササキセルムは、テキスタイルコンバーターを営んでいる。テキスタイルコンバーターとは、繊維メーカーから生地を仕入れ、服飾メーカーや商社などに納める生地問屋のこと。同社は婦人服向けをメインに扱い、ウールやストレッチ素材を使った高級品を得意とする。創業80年を超え、産地の工場との密接な関係が強みだ。

同社の仕事は生地の提案から始まる。その際に不可欠なのがサンプルだ。顧客のイメージやトレンドに合わせ、同じ生地でも色や柄の違いで多数用意する。しかし、産地縮小の影響により、年々、サンプル作成が課題となっていた。

メーカーの数が減り、高齢化が進

む中、サンプル製造は長ければ2カ月かかるという。そのため紙に印刷したサンプルで提案し、受注確実なものだけを生地で試作した。だが、紙と生地では、色の乗り方や見え方が大きく異なる。実際は織りで出す模様が、紙上では平板になる。本来は提案時から生地のサンプルが必要だった。

課題解決に“秘密兵器”を導入

「産地の負担を減らしつつ、事業の可能性を拡大する方法を模索した」（鬼頭忍テキスタイルチーフデザイナー）同社が行きついたのが、生地サンプルの内製化だ。多様な色、柄の生地サンプルを短納期で製造し、これまで逃してきた商機をとらえようと考えた。

そうした中、紙サンプル印刷で使っていたシミュレーションソフトのメーカーが、これに連動した生地用インクジェットプリンターを発売した。

機体はコンパクトで、一度に何色も印刷できるのが特徴だ。そこで同社は早速、「平成27年度補正ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」を活用して購入、平成28年10月に導入した。

最初は色合わせでつまずいた。パソコン画面に映る色と、実際に生地に印刷された色とではズレが生じる。生地は素材ごとの性質の違いが大きい分、色の乗り方に影響するため、調整技術を要した。

提案の幅、スピードがアップ

色調整のノウハウを積んで生地サンプル内製化に成功すると、提案力は一気に向上した。何よりも実際に使う生地で豊富な色が見られるのが顧客の心に響いた。色のグラデーション印刷も簡単にでき、狙う色が出ない時は周辺色のグラデーションサンプルを作って対応した。「思いもよらない

良い色を発見することもある」と佐々木淳夫生産課長は目を輝かせる。

早ければ依頼された週内に生地サンプルが出せるようになり、提案の展開が一気に速くなった。ファッション界のシーズン展開が加速する中、スピードアップは大きな利点だ。また、機械の有効幅は平均的な服1着分の生地サイズに対応しており、服の形に仕上げたサンプルも製造できる。すでにタキシードの裏地といった、こだわりの強い製品でも実績を重ねている。

新たな分野への挑戦

同社は婦人服向け一本だったが、サンプル内製化により他分野へも提案しやすくなった。実際、水着アパレルメーカーの新規開拓に成功した。また紳士服向けにも商機を見いだしている。「同じ生地でも少し深みのある色に変えるだけで、紳士服のサ

ンプルになる」（鬼頭チーフデザイナー）ためだ。

従来、紳士服は生地求められる耐久性が高く、生地を扱う業者は婦人服とはっきり分かれていた。だが最近は若者向けを中心に、境界が薄れてきている。さらに、同じ店舗内に婦人服、紳士服、雑貨を一緒に並べる傾向が生まれつつある。「服も小物も含めたライフスタイルを売るという考え。この時流に乗っていきたい」と語る佐々木課長の目には、豊かで多彩な服飾業界の未来が映る。



インクジェットプリンターで作成した什器