

H29

平成29年度補正
ものづくり・商業・
サービス経営力向上
支援補助金

株式会社Tint NOKKO

■事業

全自動裁断システム導入による生産効率の向上と
多品種・小ロット化への対応強化

■対象類型

ものづくり技術

■導入機械装置

一枚切り自動裁断機 ECOPIA E2-2000
クリアコンボII アパレルアプリケーション

豊富に揃えた生地ネット販売と アパレル各社OEMの二軸で成長

豊富に揃えた生地販売と、関西や関東地方のアパレルメーカー各社のOEM生産の二本柱で急速に成長してきた株式会社Tint NOKKO。創業間もない頃は、県内の縫製工場生産・受注管理から営業まで全般的な経験を積んできた山下秀朗社長が、工場各社とアパレルメーカーとの間に立つエージェント的業務を行っていた。しかし、パターンから縫製までオールマイティーにこなせる技術と、長年培ってきた人脈を生かし、各地の工場と提携して裁断や縫製などの事業も展開。さらに、裁断の過程で出た大量の余り布を定寸カットしてネット販売したところ、完売するほど好評だったことから、生地販売も手掛けるようになっていった。

縫製分野の協力工場だった一社を吸収合併したことを機に2018(平成30)年、法人化。協力工場に貸し出していたミシンや各種機械を持ち帰るとともに、働いていた外国人実習生も引き受けて、社内で本格的に縫製事業をスタートさせた。これにより、パターン作成から裁断、縫製、仕上げプレス、また昇華転写プリントまで、社内一貫生産の体制が整った。

熟練技術が不要な自動裁断機の導入で 極小ロットや極小パーツの裁断が容易に

同社のOEMのメインはニットカットソー製品だが、ニットには、伸縮性とドレープ性があるため、慎重な裁断が求められる。特にボーダー生地の柄合わせは高い技術が必要で、社内でも行える人材に限られていた上、裁断にも最低3人が必要だった。そこで、熟練が不要で、オペレーター1人でも扱える一枚切り自動裁断機を導入。アパレルメーカーとのデータのやりとりから、裁断工程までシームレスに行える体制を整えた。

また近年ペット用の服など、極小ロット、極小パーツの需要が高まっていたが、通常の裁断より時間がかかり、高い技術が求められるのがネックだった。しかし新機械では、生地柄に合わせてプロジェクターが映し出した型紙を移動させることもできるため、生地を触ることなく微妙な位置調整が可能に。裁断工程が大幅に短くなった上、より正確なカットが可能になり、コスト低減と短納期につながった。



代表取締役 山下秀朗

☑ものづくり技術 ☐革新的サービス



1 導入された自動裁断機
2 極小ロットのペット用衣服にも対応
3 縫製作業するスタッフら



抗ウイルス素材の需要急増にも対応 自社サイト立ち上げでネット販売をより強化

新しい自動裁断機の導入は、縫製事業の生産性と品質向上を実現しただけでなく、生地販売分野にも大きく役立った。同社では、抗ウイルスやUVカットなど機能性素材をメインにした販売戦略が功を奏し、約10年前からネットでの生地販売が好調だった。そこに思わぬ追い風となったのが、新型コロナウイルス感染症拡大による手作りマスク需要の高まりだ。抗ウイルス素材の生地注文がひっきりなしに寄せられ、休日返上で早朝から真夜中まで生地のカット作業に当たった。出荷件数は実に1万件を超える月もあった。「新機械がなかったら対応しきれませんでした」と山下社長。2020(令和2)年2月期は前年度比5倍の売り上げを記録、従業員も大幅に増え、年商は過去最高の2億円を突破した。

新たな積層自動裁断機や延反機も既に導入が決まっているほか、好調なネット販売は、大手モールに加え、自社サイト立ち上げも計画中だ。山下社長は、「従来断っていた仕事も受けられる体制が整った。小ロット、ボーダー素材の受注拡大、また裁断のみの業務も広く受注し、生地のネット販売の売上も一層伸ばしていきたい」と話し、さらなる事業拡大を狙っている。

■Company Data

株式会社Tint NOKKO



Tint NOKKO

代表者名：山下秀朗
設立年：2018(平成30)年
資本金：1,000千円
従業員数：18名
主たる業種：縫製業、生地販売業
本社：〒691-0015 出雲市西郷町371
電話：0853-63-8116
FAX：0853-63-8125

データ入力から裁断工程までシームレス化
需要高まる極小ロットやパーツに対応
生産性向上で更なる展開狙う