

原田織物株式会社

効果的な設備・生産体制を構築 内製化を追求し多様なニーズに応える

事業 内容

繊維生活雑貨の企画・製造・販売 編立てから仕上げまで一貫生産

1949年(昭和24年)にパイル織物の一大産地であった和歌山県橋本市高野口町に欧米向けキッチンクロス、ディッシュクロスの製造業者として創業。その後、ランチョンマットなどの製造を手掛け事業を拡大させてきた。

現代表である原田壯平氏が就任して以降は、為替が円高で推移した影響もあり、国内向けの製品販売が増加した。現在は、体を洗うためのボディータオルが売上の3分の1程度を占め主力製品となっているほか、ハンカチ、キッチン雑貨(布巾など)、スカーフ、マフラーなど繊維生活雑貨全般の販売がある。また、商社筋経由で大手百貨店や大手インテリア雑貨店にも納入されている。

取り扱う素材は、綿、リネン、シルクなどの天然繊維からポリエステル、ナイロン、アクリルなどの化学繊維まで幅広い。加えて、それらを選定し、編立て、プリント(捺染)、加工、裁断、縫製、検品、梱包に至るまで自社で一貫して生産できる体制を構築している。顧客からの細かい納期やロットの要望に応えられているのはそのためだ。また、同社仕様の各種専用機器と最適な設備を有していることも、生産効率の向上に寄与している。また、若手従業員中心の活気ある現場も、魅力的で新しいサンプルを日々生み続けている。

補助 事業

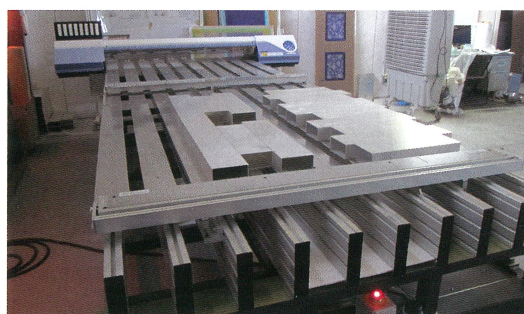
小ロット・短納期に磨きをかける 内製比率の向上を目指す

得意先の開拓が順調に進むなか、製版工程(印刷用のデザインデータを編集し、刷版を作成する工程)において、外注比率が高くなっていた。製版の外注比率が高まるということは、支払金額が増加し利益率が下がるのはもちろんのこと、外注先とのやりとりが増えるため納期遅れの一因となる可能性がある。小ロット受注も多い同社では、迅速にさまざまなデザインを製版できる技術を備えておく必要があった。

具体的には、小口受注が増えるなか、製版代がネックとなり、利益率の観点からアプローチを断念せざるを得ない企業が出てきており、営業先での仮受注もできず、提案から受注まで相応の時間が掛かっていた。また、近年は繊細なデザインが増えてきており、高解像度印刷が求められる場面も多くなっていた。

さらに、クライアントに大手企業の多い同社としては、製版の外注によるデザインデータ流出のリスクを減らしたかった。

そこで今回の補助事業では、従来外注していたシルクスクリーニングにとって代わる平面精度に優れたダイレクト製版機を導入することにより、内製比率の向上を目指した。



原田織物 株式会社

代表取締役社長 原田 壮平

橋本市高野口町名古屋821

TEL:0736-42-3509

〈資本金〉10,000千円 〈従業員〉150人

URL: <http://harada-orimono.co.jp/>

成果

外注費の抑制と納期の短縮に貢献 取り逃がしていた販路の開拓も進める

ダイレクト製版機の導入後はいち早く本格稼働できるようにデザインデータ処理の研修を繰り返した。かねてよりさまざまな機器を導入している同社であるが、想定通りのものを作り上げるまでには試行錯誤を重ねたという。

その結果、製版を内製化することができ、外注費の削減につながった。その分、これまで製版代がネックで受注できていなかった企業（小規模の卸問屋や少店舗展開のチェーンストア）へのアプローチが可能となった。

また、自社工場内での一貫体制を構築できたことで、よりタイトな納期に対応できるようになったほか、懸念していたデザインデータの社外流出も防げるようになり、情報セキュリティ面をアピールした営業活動も可能になりつつある。

製造工程の自動化を進めているなかで、今回のダイレクト製版機導入による納期短縮への貢献度は高く、品質レベル向上、ノウハウ蓄積の観点からも一定の成果が得られた。



今後の展開

機能性を打ち出した製品づくり 海外取引の拡大から国内知名度の向上へ

現状、製造工程の自動化に力を入れていることもあり、生産能力に余力も見られる。また、機械の自動化により若手従業員が能率よく学習することが可能となり、技術の伝達も早まっている実感がある。今後も機械と職人の力で生産効率をさらに高めていく方針である。

今後については、生地が持つ性質など機能面を打ち出した製品の企画・製造・販売に重点を置いていく。具体的には、自動車のボディを拭くための糸切れしない拭き布や外食産業で使用する布巾など、機能性を重視し、一般個

人ではなく、産業用に用途を広げ販売していきたい考えである。

海外展開に関しては、同社の歴史を振り返れば欧米の百貨店での販売実績があり、現在もかつて程ではないものの商社経由で海外販売が広がりつつある。引き続き営業活動や口コミなどで徐々取引を増やし、知名度を高めていく予定だ。海外での販売実績を携え、国内マーケットのシェア拡大にも挑戦したい。

