

コンテックス株式会社

大口ジャカード機導入による短納期化事業

タオル製品等の小売店様の多品種少量販売に対応するため、大口ジャカード機を導入し生産期間の短縮により欠品商品の減少を図ることができる。

事業取り組みの経緯

●コンテックス株式会社の特徴

今治産地ではOEM先として商品を生産するタオルメーカーが主流であるが、同社は1951年に自社ブランド「コンテックス」を商標登録し、長年、自社ブランドにこだわり、自社企画した商品を生産・販売する特徴あるタオルメーカーである。

創業以来、オーガニックコットンをはじめ世界各国の優れた綿花を厳選し、日本の優れた感性と技を活かした染色、織り、縫製などにこだわり、お客様に「幸福の肌触り」を感じていただく商品を企画・生産・販売している。お客様の意見を積極的に取り入れ、自社企画によるオリジナリティのある商品を開発する体制が確立されており、「使う人にとって良い商品」を目指して、モノづくりに取り組んでいる。

取引先は百貨店、アパレル、雑貨店、セレクトショップなどが主であり小売店との直接取引である。また、インターネット販売と本社に隣接するタオルショップ（コンテックスタオルガーデン）で消費者に対して直接販売も行っている。

●小口取引先の増加

卸問屋経由の流通不振から直接取引が主体となり、15年ほど前から国際ギフトショーなどの展示会に出展しはじめ、自社企画商品の認知度向上による小口取引先が増加している。また、専任担当者を配置したインターネット販売にも力を入れており、小売店で購入した消費者がリピートとなりインターネット経由で購入頂くことも増えている。小売店や消費者への直接販売へ流通経路を転換したことで、コスト競争力が向上し、高品質・高機能商品を消費者が購入しやすい適正価格で提供できるようになったことも小口取引先の増加の一因である。

ただ、小口取引先や商品アイテム数が増加したことで販売計画データの精度と生産計画への反映に課題が残っている。

●消費者ニーズの多様化

消費者ニーズが多様化する現在、小売店からの要求に応じ、色・サイズの違う自社企画商品が約1,000種類以上もあり、商品アイテム数が増加している。

その中で、人気商品の足の早さに対応しきれず商品が欠品し、多くの機会損失が発生する状況であった。この課題を少しでも低減させるためには生産性を向上し、製造リードタイムを短縮し欠品を防ぐ必要があった。

●生産性の問題

多品種少量生産の対応において、織機の段取り替え（吊替え）が専門業者に作業を都度外注依頼する必要がある為、段取り替え費用も増加し、製造コストが上昇し利益率が低下する傾向であった。また、段取り替えの間は織機が停止している為、生産性は大幅に低下する。その為、織機の段取り替え時間を短縮化することが近々の課題であった。

実施内容

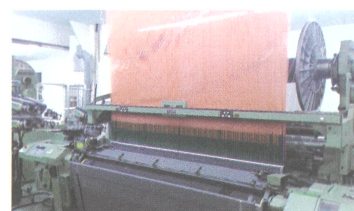
●大口ジャカード機の導入

第二工場では10台中7台が2688口のジャカード機であり、口数により織れる商品が限定されている。大口の6000口のジャカード機を導入することで、様々な種類の商品が段取り替え（吊替え）を実施しなくても織れるようになる。



【導入した大口ジャカード機】

例えば、バスタオルを織っていた状態でタオルを織る場合でも、通常であれば織機を8日～9日間停止させる必要があるが、ほぼ停止することなく織機を稼働させることができる。また、段取り替え費用は、1回の作業で150～200万円を超える。織機の稼働率が生産高に直結する為、生産性の向上を目的に、本事業では大口のストーブリ電子ジャカード機を第二工場へ導入した。（大口ジャカード機はレピア織機と接続）



【接続するレピア織機】

結果、ジャカード機の電子制御の簡単な設定で織物巾の変更が容易に実施でき、織機を長時間停止させる必要がなくなり、生産性が大幅に向上した。また、最新設備を導入することで、織機の実稼精度が向上しB品（不良品）発生率の減少が期待でき、更には現場担当者の段取り替えにおける立会時間の削減など、作業工数の低減にもつながっている。

●商品企画段階での活用

織物巾の変更が容易となったことで、導入した大口ジャカード機とレピア織機を活用し、商品開発時点で試織を繰り返し実施することが可能となり、完成度の高い試作品を生産することができた。また、利用する原糸や織り方のパターンを試織で試すことができ、同社がこだわる風合いを突き詰めて研究することも可能となり、消費者の利用シーンに合う高付加価値商品の企画が進展することとなった。

●人材育成の実施

現在、現場の織布工の高齢化が進んでおり、製織工程における技術継承も同社の課題の一つである。大口ジャカード機を導入することで、製織工程の作業工数が低減できることで、若手織布工へ向けての技術継承をより時間をかけて丁寧に行っている。

また、現場改善に向けたコミュニケーションの時間も確保でき、

現場グループで考える現場改善活動が進み、工場全体の生産性が更に向上することも期待している。

事業取り組みの成果

●生産性の向上

本事業で、大口ジャカード機を導入したことで織物巾の変更時には、織機の停止がほぼ無くなり、生産性が5%程度向上している。これにより、現在取り扱う1,000種類以上の商品の欠品発生率が大幅に減少している。製造リードタイムが短縮できたことで安定的な商品供給ができつつあると判断できる。また、生産高及び売上高も増加しつつある。



【大口ジャカードで生産した商品】

現在、国内の展示会開催に合わせて年4回程度のサイクルで新商品を毎年市場へ投入しているが、設備導入前は展示会直後に新商品の出荷は難しく2〜3ヵ月後に出荷できる状況であった。設備導入後は展示会直後に新商品を出荷できるようになり、顧客リードタイムが大幅に短縮され、顧客満足度も向上し、新たな取引先の開拓にも効果が出始めている。

●品質の向上

導入した大口ジャカード機の生産精度の向上と布織工の現場改善努力の結果、設備導入前に比べて歩留りが高くB品の発生率が徐々に低下している。結果、製造コストが減少し利益率が増加傾向である。

●商品在庫の削減

設備導入後は、機械制御のみで織物巾の変更が容易に行える為、市場の需要に応じたより最適な商品在庫数を維持できるようになりつつある。商品在庫を圧縮することで、キャッシュフローが改善し、新たな設備投資も可能となる。今後、更なる設備投資を実施し生産性を向上させていく予定である。

今後の活動予定

●リピーターの更なる獲得

今後も事業の軸は変わらず、徹底的にこだわる自社企画のオリジナル商品を開発し、消費者ニーズの変化に対応した安心・安全・高品質・高性能でデザイン性の高いモノづくりを継続することでロイヤリティ向上を目指すこととしている。開発の中心を担う企画部門には幅広い年代の社員を在職させ、より多くの年代に支持されるブランドとして確立する体制も整えている。また、早く安く大量に作るのではなく、同社の特徴でもある風合いを加味した織りにもこだわり、時には古い織機も活用しながら、消費者のニーズに対応した商品開発を進める予定である。

●システム導入による業務効率化

小口取引先の増加に伴い、小ロットでの出荷件数が増加し、出荷業務が煩雑化している為、システム導入を行うことで業務を効率化し、より正確でスムーズな出荷業務プロセスを構築する必要がある。

また、小口取引先の増加と商品アイテム数の増加に伴い、手作業で行っていた販売計画データの作成をシステム化し、データの精度をより向上させ、生産計画へ反映する計画としている。生産計画の精度が向上すれば、材料(原糸)在庫の削減も期待できる。

コンテックス株式会社

■代表者／代表取締役 近藤 聖司

■本社住所／愛媛県今治市宅間甲854-1

■URL／<http://kontex.co.jp/>

■TEL／0898-23-3921

■FAX／0898-23-3922

■設立年月日／昭和27年6月4日

■資本金額／1,000万円

■従業員数／97名

■業 種／タオル製造卸

■工 場／本社工場 愛媛県今治市宅間甲854-1

企業概要

創業昭和9年、設立昭和27年のタオル会社です。会社設立以前より、自社ブランド“コンテックス”を立ち上げ自社企画でタオルを製造・販売してきました。販売方法も、代理店の問屋への販売から、現在は全国の小売店への直接販売へとシフトしてきました。現在は、今治タオルのブランド効果もあり、取引先、売上とも順調に推移しています。

主要取引先

各種小売店、アパレル専門店・セレクトショップ
インテリア雑貨店 他

主力商品



●セイル

風合い豊かな綿素材と吸水性にすぐれた麻素材をワッフル織でしあげました。麻ならではのドライなタッチが特長です。



●ブランシュ

シックなカラーを基調とした糸を使い、変則のワッフル織でソフトに織り上げました。女性を意識した色目と織組織が人気です。



●リップ

部分的にムラ糸を使用し、表面にリップ状の凹凸感を持たせざっくりと織り上げました。
ワッフル織でもパイルのものでも無い新感覚のタオルです。

主な設備

シャトル織機、トヨタ織機、スルーザー、バーマテックス、整経機、両頭ミシン 他

担当者

常務取締役 近藤 道也

連絡先

0898-23-3921

連絡先E-mail

michinari@kontex.co.jp