

# 和歌山染工 株式会社

ものづくり技術

## デザイン力で付加価値を高める 自社ブランドも展開する老舗染色メーカー

### 事業内容 明治創業の染色メーカー コンピュータシステムの導入で業界を牽引

1907年(明治40年)、高垣良三郎氏が伊藤萬、田村駒、常磐の染色委託加工を目的として和歌山市に創業した老舗染色メーカーである。

国内繊維メーカーから生地(国内ほか中国・インドネシアで生産されたもの)を預かり、プリント加工・無地染加工した後、後処理と呼ばれる付帯加工(抗菌加工・防虫加工・柔軟加工など)を施し、依頼先に納品している。プリント加工の受注が9割を占め、最終的な用途としては寝装向け、手芸、カーテン、座布団、下着、産業用などとなっており、特に寝装分野では規模・技術力ともに国内トップと言われている。

技術面では、スクリーンプリント、ロータリープリント、インクジェットプリントの3つの加工部門がメインで機能している。

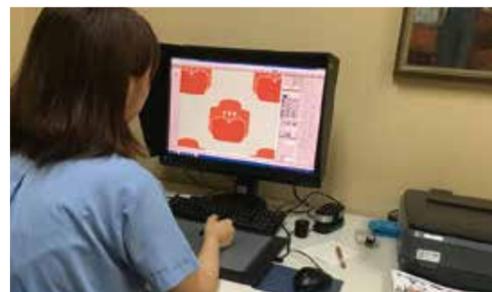
同社では、早い段階からコンピューターグラフィックシステム(WSCATS)の導入を図り、複雑な絵柄への対応、加工期間の大幅短縮などを実現し、業界を牽引してきた。また、生地のソフト仕上げにもノウハウを有し、高級素材を使った寝装資材(羽毛布団)のプリント加工には強みを持っている。

### 補助事業 デザインシステムの導入で デザイン業務の高度化・効率化

従来は得意先の要望によって委託された生地を指示通りに染色することが業務となっており、同業他社との差別化が難しい状況にあった。それを打破し、長年培ったプリント加工技術や短納期対応力を活かした事業展開を進めていくには、デザイン力でさらに付加価値を高めていくことが選択肢として考えられた。

具体的には、得意先である商社・メーカーの意向をもとにデザイナーがデザインシステムを活用して柄・色を提案。タブレット上で顧客に説明し、修正を加えながら最終製品のイメージを作り上げていくことが可能なデザインシステムを構築したいと考えていた。実物の企画提案用のサンプルを作成せずに、デザインの修正や配色変更などを迅速に行えるため、受注までの時間短縮も期待できる。

そこで、今回の補助事業では、デザインシステムを新たに導入することによって、前述の通り、デザインに関わる業務の高度化・効率化を狙った。



▲顧客意向を反映しながらデザイン作成

### 和歌山染工 株式会社

代表取締役社長 高垣 佳宏  
〒640-8344 和歌山市納定32  
TEL: 073-471-5151 FAX: 073-471-5158  
URL: http://wsk.co.jp

(業種)絹・人絹織物機械染色  
(設立)1917年10月  
(資本金)50,000千円  
(従業員)160人(常勤社員)

### 成果

## デザインの提案営業の評価は上々 自社ブランドの展開には課題も

繊維商社などではデザイン部門の縮小や外注化が進んでいるため、同社側から行うデザインの提案営業に対して一定の評価が得られている。その意味で当初の狙い通りの成果が出ていると言える。また、社内では、ものづくりの上流の業務に関わることができるようになり、最終製品を身近に感じる社員が増えた。販売店への見学を行うなど、製品開発につながるような情報を収集する社員もおり、社内全体が活気づいてきた。

また、今回導入したデザインシステムを活用して自社ブランド「RIEKA(リエカ)」を立ち上げ、WEB上でプリント生地を販売するという試みも始めている。その他、和柄については地元の縫製工場とコラボレーションし「和歌和花」のブランド名でカードケースや札入れなどの小物の販

売も行っている。ただ、自社ブランドに関しては、市場にブランドが浸透するのにやや時間がかかっており、計画に対して進捗は遅れている。販売面には課題も見られ、ターゲットの見直しを迫られている状況にある。



▲染工場ならではの製品を提供

### 今後の展開

## 自社ブランドの販売課題を解決へ まずはODM事業の拡大に注力

和柄が特徴的な自社ブランド「和歌和花」については外国人観光客をターゲットとして関西国際空港内のわかやま紀州館へ出品していたが、2017年2月に閉鎖となり、現在は関西国際空港内で営業している店舗に対して営業活動を行っている。東京インターナショナルギフトショーなどへも出展し、新たなターゲットを創出するべく市場の反応をうかがっている。

同社では、今回の補助事業でシステムを導入するとともに、自社デザイナーを新規雇用している。また、兼任ではあ

るがオペレーターも自社で養成しており、自社デザインを発信する体制は整っている。まずは上々の評価が得られている同社デザインで、今後は製品の設計・生産を行うODM事業の拡大に注力していきたいとしている。

ただ、ODM事業の拡大には営業スタッフの育成、強化も必要となってくる。これらを優先的に進めながら、一からものづくりをできることによって得られた社内の活気を大切に、さらに高めていきたい意向だ。



▲インバウンド向けに提案



▲伝統を継承しつつ新たな挑戦へ