

はじめよう、オーダーグッズビジネスショップ



OGBS マガジン

74

VOL. 2021.September

| 特集 | 初心者はもちろん、プロでも知らないレーザーのあれこれ



# レーザー加工 の基礎講座



lesson 01 知っておきたいレーザーの構造

lesson 02 出力と加工速度の関係性

lesson 03 とても重要！ 集塵脱臭機が必要な理由

lesson 04 ハニカムテーブルの役割

lesson 05 反射光のダメージを回避する方法

⋮

lesson 10 木を加工する時のヤニ対処法



メーカー&ディーラー推薦!  
初心者向け機種と  
中級者用買い替え&追加の1台

| 特集 | 年賀状印刷向け商材＆サービスも紹介

## コロナ禍でも負けない年賀状ビジネスの戦い方

| 特集 | 大好評の「クリエイターズゾーン」がさらに拡大

## オンラインにはない出会いと体験の場 OGBS2021

# 常に創意工夫、 お客様を満足させれば オリジナルTシャツは拡大する



エドバン(株)ファクトリー 代表取締役 兼田 元司

オーダーグッズビジネスにおいて手を出しにくいのがウエアプリントの量産設備。それを持たないショップがオリジナルTシャツの大量注文を受ける際は、信頼できる下請け業者との取引が欠かせない。自らショップを立ち上げた経験から、今は全国のOGBSから下請け工場として頼られる存在のエドバン(株)ファクトリーの創業者に、プリント工場の目から見たウエアプリントの現在と将来展望について聞いた。

——兼田社長はもともと、プリント業とは畠違いの仕事だったそうですね？

初めてにやつた商売はパブです。25歳の時でした。若気の至りとうんでしょうか、パブが上手くいつたのでその後も喫茶店、バー、焼肉屋、スナック、お好み焼き屋と次々店を出しました。そういう飲食関係の仕事をやりつつ、1984年、27歳の時にTシャツプリントのショップを始めました。

——他はみんな飲食業なのに、ウエアプリントショップだけ毛色が違いますが。

飲食店のお客から「オリジナルTシャツのプリントショップを作つてはどうか」と勧められたのがきっかけだったんですが、Tシャツにプリントするという仕事自体に興味を持つたんです。だから始

ところが趣味のレベルで商売をしていたので、そういう手間が大変な割に売り上げは少なく、しばらくしてプリントは外注に出すようになりました。



**聞き手**  
真子しげる  
OGBSマガジン 編集長

1968年、大阪府生まれ。印章関連の業界専門誌「月刊 現代印章」の記者、編集長を経て、2007年に、レーザー加工、ウエアプリントなど加工ビジネスの専門誌「OGBSマガジン」の創刊を手がける。



## Motoshi Kaneda

兼田 元司  
エドバン(株)ファクトリー 代表取締役

1957年広島県福山市生まれ。64歳。高校卒業後、大阪のアパレルメーカーに就職。帰京して25歳で独立し飲食店などを手がける傍ら1984年にオリジナルプリントショップ「ポップ」を設立。1987年に法人化し「(有)エドバン」に。ユニフォームのシャツの胸には社名と「創意工夫」の文字がプリントされている。

趣味は船釣りとバイク。愛車は1800ccのハーレーダビットソン。

—今では他社の外注を引き受けるほど立派な工場をお持ちですが、また内製に戻したのはなぜ?

外注屋さんの仕事に不満を持ったからです。当時はどこも同じだったのですが、納品されるTシャツは一枚一枚畳まれておらず、大きなビニール袋にまとめてくしゃくしゃに入れられていました。その中には印刷がずれたり汚れが付いた、いわゆるB品も平気で入っていました。

一番がつかりしたのは納期です。約束した納期を守つてくれない。平気で2~3日遅れる。忘れ

られないのは大手ゼネコンの建築デザイナーからの注文が納期に間に合わず謝りに行つた時のこと。私が「外注先が遅れた」と言い訳をすると、そのデザイナーに「それでもプロか」と怒られました。

「私はあなたに仕事を頼んだのであって、あなたがどこに外注した

かは私に関係ない。私達、建築の世界での納期遅れは一大事で、徹夜しても納品するのが当然だ」と。それに対して私は平謝りするしかなかつた。それで外注先に、今すぐ納めてくれと連絡すると

「定時を過ぎたから工場は動かせない。そんなに急ぐなら自分で刷れ」という返事でした。

### 「それでもプロか」から工場設立までの道のり

—それなら自分が本気で内製してやろうとなつた?

そういうことが重なつて、自分で刷つた方がいいという考えになりました。本格的なシルク印刷の設備を導入しました。ただし、当時はボディの仕入れ先も刷り方までは教えてくれないし、独学ではなかなか前に進みませんでした。例えば、黒のボディに赤のインクで刷るなどの手順を踏まないと赤が発色し

ない。それが分からず普通に刷つていたから、何回やつても赤ではなく茶色になつてしまふ。そういう初歩的なことですら誰も教えてくれないから分からなかつた。その後15年ぐらい試行錯誤して苦労した結果、軌道に乗せることができました。

—そうやってプリント技術が確立したことで注文も増えてきた? 仕事が増えた大きな要因はインターネットです。工場が軌道に乗つた頃にWindows 95が発売され、インターネット時代になりました。当時、うちの集客は新聞折り込みチラシに頼つっていたのですが、その広告費が嵩んで来たため

にホームページを作つて宣伝しようと考えたのです。製作会社に発注すると高額だったので、店のアルバイトに頼んで半年ほどかけてホームページを作つてもらいました。すると東京や関西から注文が来るようになつて、これはスゴイと驚いた。さらに、当時はリストティング広告がワンクリック3円と格安だったのでそれもやつてみたら、注文がまた増えた。じゃあ、リストティング広告の予算をもつと増やそう……と拡大していくうちに注文がどんどん増えていったのです。

—その当時はどれくらいの仕事

があつたのですか？

店舗にあつた設備は長台（製品台）が約50面。それが1日中フル稼働していました。朝から夜の9時まで従業員が刷つて、彼らが帰つて台が空くと私が夜中まで刷る、それくらい仕事には事欠きませんでした。

さらに、うちのホームページを見て大手アパレルメーカーから大量の下請け仕事の話があり、そこで店舗とは別の場所に長台100面の新工場を作りました。結局、その大手アパレルの仕事は実現しなかつたのですが、ネットからの注文もまだ伸びていたし、ボディメーカーから仕事が来たりして、新工場は順調に稼働しました。そして2012年に、店舗と新工場を集約して現在の場所に本社工場を開設したのです。

## 年70万枚の設備と工夫で「不満を満足に変える」

——それが「エドバン・ファクトリー」の始まりですね。

今は、ウエアプリントを販売する小売店さんや同業のプリント工場からの下請けとして多くの仕事を頑いでいます。自社の直販サイトから受けている仕事と同業からの下請けとを売上金額で比較する

と下請けが6割。枚数で比べると圧倒的に下請けが多いですね。

——現在はどのような設備があるのですか？

スクリーン印刷の長台が500面、手刷りの回転台が6面、自動機が10面。ガーメントプリンター（DTG）はエプソン製とブラザー製が各3台、他にも熱プレス機、カッティングプロッター、昇華転写などウエアプリントに関する設備は一通り揃っています。スクリ

ーン用の製版は社内の暗室で乳剤製版をおこなうほか、デジタルスクリーン製版機もあります。

それらを使って年間70万枚のプリントをおこなっています。日産で約40000枚ほどの生産能力があります。

——生産力も凄いが、それらの設備を駆使して新しいプリント技法やユニークな表現方法を生み出しているのも特長ですね。例えば、スクリーン印刷で刺繍のように見える表現をしたり、プリント後に引つ張りや洗い加工をしてひび割れたレトロな風合いにしたり、抜染剤で色抜いた後に染み込み印

刷をして染め物のように仕上げるなど（左頁の写真を参照）、どうやつてプリントしたのか聞きたいサンプルがたくさんある。

新しい製法や工夫にはたくさん

取り組んできました。スクリーン印刷の自動回転台にガーメントプリンターをセットしたマシンを使つたり、いろいろと挑戦してきました。当社はウエアプリンタ業者として後発ですが、そういった創意工夫があつたから、ここまでこられたのだと思います。

——逆に言えば、創意工夫をすれば後発業者でも伸びるのがこの商売。

私は小さなショップから始めたので、店頭の接客から営業もデザインも製版も全てを1人でやつてきました。その時に壁に当たつたり、分からぬことがあれば人に聞いたら、そういう経験も土台になつています。

もと創意工夫することが好きなんです。プリントについて考え始めると、夢やアイデアが次々に沸いてくる。いろんな職業をやってきたけど、ウエアプリントが1番板についたのはそれが理由かも知れませんね。

——新しい製法への挑戦や創意工夫がエドバン・ファクトリーの強み？

1番の強みは、自社でプリントショップをやつて来た経験だと思います。最終消費者がどのようなニーズで注文しているのか、店頭で受注した際の状況も考えて仕事

をしています。

常に心がけているのは、私が外注先に対しても満足を、逆に満足に見えるような仕事をしようと。つまり、B品を出さないようと。つまり、B品を出さないよう品質管理をして、丁寧に梱包してお届けする。そして納期は絶対に守る。ショップとの信頼関係を重視しています。うちがそういう仕事を提供することで、小売店さんだけでなく、商品を手にするお客様がますます満足していただきオリジナルTシャツの市場が拡大していくことに繋がると思うのです。

——日本でのウエアプリンタ市場はもうと発展する

——日本のウエアプリンタ市場は今後どうなっていくとお考えですか。

当社でも、今後は極小ロット需要に対応するためのガーメントプリンターの新しい運用方法を検討中です。

——新しい運用方法とは？

ネットから入稿されるデータを直接プリンターに流したり、現在

私が創業してからの変遷を見てみると、だんだん大量生産が減少して、小ロット化が進んでいます。その流れが強くなっています。しかもネット注文の際のデザインシミュレーターが開発されたり、ガーメントプリンターが普及するなど気軽に注文できる仕組みや、その受け皿となる生産設備まで整つてきています。ですから今後は注文枚数がますます極小ロット化していくと思いますし、それに対応するためにガーメントプリンターは発展するでしょう。





スクリーンプリント自動回転印刷機「TAS」とコード社のガーメントプリンター「パラダイムII」を組み合わせたスクリーンインクジェットプリント機。



製品台は500面ある。濃色ボディには2回以上スキージングするのが同社のこだわり。袖への印刷には、専用の長台（60面）を使用する。



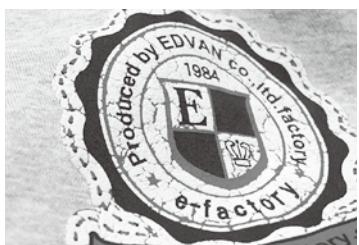
ガーメントプリンターは濃色ボディ用、淡色ボディ用で機種を分けて6台設備。フルカラープリントのウエアも小ロットから大量ロットまで対応できる。



熱圧着に使用するプリント&カット機。その他にも帽子プリント機、タオルプリント専用台、マグカップ転写プレス機、缶バッジ製造機など様々な設備が揃っている。

エドバン株式会社 ファクトリー  
TEL 084-981-5545 FAX 084-981-5546  
<https://edvan-factory.com/>

1984年創業。シルクスクリーン印刷をメインに、多種多様な製法でウェアプリントをおこなう総合下請工場。500面のスクリーン製品台、自動回転印刷機、ガーメントプリンター、プリント＆カット機、乳剤製版設備などを保有。あらゆるプリント方法に精通した技術力の高さで信頼を集めている。Tシャツプリントの生産力は日産約4000枚。スクリーン製版からプリントまで自社で一貫しておこなうので短納期にも対応でき、加工料もリーズナブル。Tシャツだけでなくナイロンブルゾン、スポーツユニフォーム、エナメルバッグ、キャップ、横断幕など様々なグッズのプリントを請けている。同社への注文・問合せは公式サイトから。



クラックプリント



刺繡風スクリーンプリント



抜染・着抜 スクリーンプリント

プリント後に引っ張ったり洗い加工を加えることでインクがひび割れ、古着のようなレトロな印象に仕上がる。

刺繡のように立体感のあるプリント。弱発泡インクを使用したスクリーン印刷で、やわらかい風合い。

生地を脱色する抜染剤をプリント後に、染込みインクでプリント。染め物のように柔らかく仕上がる。

設備を組み合わせて使ったり、後加工を加えることでユニークなプリント表現をおこなうのもエドバン株ファクトリーが支持される理由。左は创意工夫で生まれ出された同社の特殊加工の一例。

6台あるプリンターに対してトンネル乾燥機を効率よく配置するなどです。ガーメントプリンターでナイロン素材にプリントする技法も模索しています。

とはいっても、チームウェアやイベンント用のTシャツ、飲食店のユニフォーム需要など今まで通りの口うつの仕事も衰えることはないでしょう。それが1色か2色で、低価格で、ということになればやはりスクリーン印刷の方が有利。したがって、ガーメントプリンターに移行する仕事はあれど、スクリーン印刷が無くなることはないと私は思います。

## 品質と効率化と環境、やりたいことが多すぎる

また、吸水速乾性に優れたドライTシャツの需要が高まっているのも近年の傾向です。当社では6割がドライTシャツの注文で綿100%のTシャツを上回っています。これはスポーツ用途のニーズに加えて、毎日洗濯に迫られる飲食店などのユニフォームとしてもドライ性能が求められているからです。ドライTシャツはポリエス

タル製なので、製法としてはガーメントプリンターよりスクリーン

点でも、ガーメントプリンターがスクリーン印刷に完全に取つて代わることはないと思います。

—スクリーン印刷に関して新たな创意工夫は考えていますか？

品質や効率化だけでなく、地球環境や職場環境についての取り組みを始めています。例えばナイロンジャパンバーに對して溶剤系のインクではなく水性のインクを使つたり、乳剤製版からデジタル製版に切り換えるなど。今現在、有害なインクや薬品を使つているわけではありませんが、できるだけ環境に配慮するというのが社会全体の流れですから、われわれプリント業者も無視できません。使つているインクなどができるだけ自然環境に負荷をかけず、働くスタッフにとっても優しい製法に取り組んでいこうと思っています。

—创意工夫は尽きませんね。

やりたいこと、やるべきこと、やれること、その3つのうちで私は「やりたいこと」が多すぎるんです(笑)。でも日常業務以外に新しいことに取り組むのはなかなかすぐには実現しなくて、歯痒かつきりもします。

でも今は実現できそうなことがいくつかあって気持ちがワクワクしています。

(終)