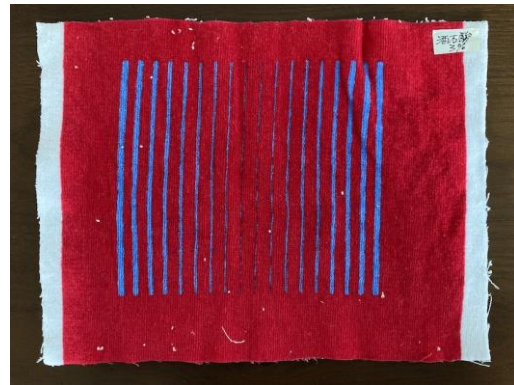


捺染糊の製造


タオルにプリントする場合、タオルの特徴であるパイルがあるため浸透性のある糊（エマルジョン）が不可欠である。糊とは、油を使って乳化させたものである。一般的には、天然素材にはアルカリ性の染料、化学繊維には酸性の顔料、合成繊維には直接染料が向いており、60度で染め上げるクール（低温）タイプ、100度で染めるホット（高温）タイプの2種類がある。



クラウン樹脂化工の工場で製造された糊（エマルジョン）



顔料を使って青色のボーダー柄を出す実験において、酒石酸（ヒドロキシ酸）0%の場合（左）は青色のボーダー柄が浮かび上がらないが、酒石酸3%を含有した場合（右）は鮮明な青色のボーダー柄が浮き出る

クラウン樹脂化工の工場には、染料用・顔料用の糊（油と水と乳化剤等を混ぜたもの）を製造するための機械が3台設置してある。いずれも**特殊機化工業**  製のホモミクサー（液体同士を混ぜ合わせる機械）であるが、そのうちの2台はコンピュータ制御された大型機械で、一度に1.6トンの糊を製造できる。大型機械だけあって

1台およそ4,000万円の高価な機械である。残りの1台は手動のホモミクサーで、小ロットでも対応できるように大見博記氏が設置したものであり、大型機械のおよそ半分の量を製造することができる。



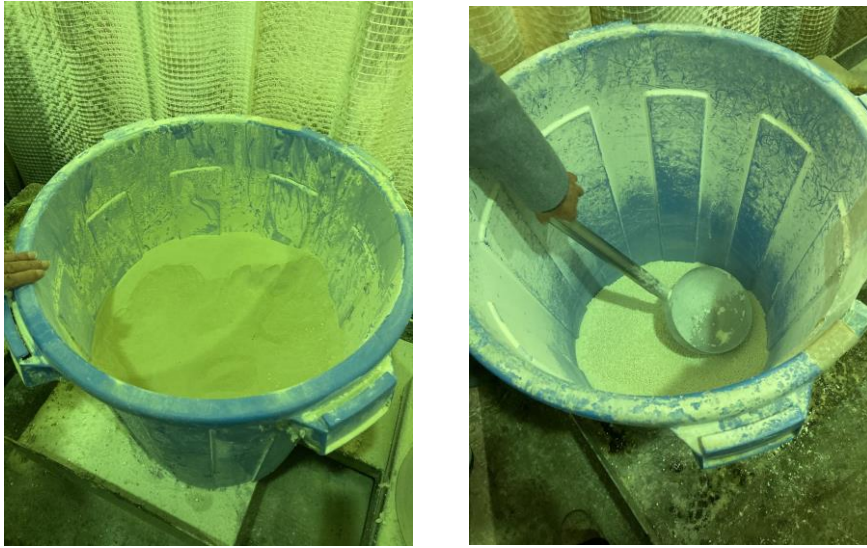
工場内に設置されている特殊機化工業の大型ホモミクサーは、
ミクサー部分（右）をよく見ると、刃と枠の間に僅かな隙間が
設けてあり、油と水をムラなく混合できるように工夫されている



特殊機化工業の製造による

手動式ホモミクサー

染料と顔料の糊の含有物はそれぞれの性質上異なっており、染料はアルカリ性を加える必要があるため重曹を使う。一方の顔料は樹脂を使う。さらに、染料の種類によっては粘土質を出して色が飛散するのを防止するために海藻（アルギン酸ナトリウム）を使うこともあれば、アルカリ性に弱い染料の場合は還元防止剤を使うこともある。



ブラジル産の海藻（アルギン酸ナトリウム）（左）

還元防止剤（右）

大見流商売の極意

クラウン樹脂化工は、現在も今治の捺染加工業者の9割と取引している。クラウン樹脂化工の強みは、タオル専用の捺染加工に関する高い技術ノウハウである。これは設立当初から現在も変わっていない。染料用・顔料用の糊の製造・販売、色の調合・校正、捺染機の調達・設置・修理など、タオルの染物に必要な材料一式とその技術を提供することで、長年にわたって産地内外の競合他社と差別化を図ってきた。

競合他社の多くは、タオルではなくアパレル用生地に適した染物の材料供給と技術提供をおこなっており、市場規模はタオルよりも大きい。しかし、「タオル」と「今治」というニッチ市場に徹して勝負してきたからこそ、クラウン樹脂化工の成長がある。

現地に拠点を置いて商売する強みは、製品そのものを含めて産地の状況をよく理解できる点にある。大見氏は競合他社を寄せ付けな

い強みをこう話してくれた。「同業者は、大阪や東京のメーカーや卸しなどあちこちから材料を揃えるんですけど、タオルに特化した材料ではないんですよ。タオルはパイルがあるから微妙な塩梅で浸透性が要るんですよ。だから実際に現地でやらないとタオルに合ったものがない。もうひとつは、通常のアパレル生地ではまず前処理してからプリントするんですが、タオルは製織後すぐにプリントしますから、不純物が付いているわけです。それに対応できるように材料を揃えておかないといけないんですよ。」

徹底した現場主義を貫く大見氏の知識と技術が買われ、35歳から50歳まで愛媛県今治繊維職業訓練所（現・愛媛県立愛媛中央産業技術専門校）の講師として捺染加工全般について講義を担当した（同校については2020年9月号〔白石裕二氏編②〕を参照）。15年間にわたり講師を務めたが、大見氏の代わりに捺染加工関連について教壇に立てる人が現れたため、50歳の節目でようやく肩の荷がおりた。会社運営も兼ねていたため多忙ななかでの講師生活であったが、いま振り返ると自分の知っている知識や技術が誰かの役に立ったという意味で、とてもいい経験になった。

大見氏の商売におけるモットーは、「誠意」と「感謝」である。創業前のセールス兼エンジニアの時代から、取引先とは誠意をもって接してきた。相手が必要とするものを調達し、トラブルが起これば一緒に考え、技術指導をおこなう。昔もいまもそれは変わらない。取引先の工場で何かトラブルが発生したら、大見氏はまずヒアリングを徹底しておこなう。トラブルの原因は長年の経験ですぐにわかるが、解決策をその場で伝えない。なぜなら、いかに正鵠を射た解決策であっても、トラブル発生時は相手にとって言い訳にしか聞こえないからである。後日、相手が冷静さを取り戻した瞬間を狙って、解決の方法を伝える。これも長い時間をかけて積み重ねてきた経験から学んだ、大見流商売の極意である。

従業員に対しては、「差別しないこと」と「おなじ目線に立つこと」をもっとも大切にしている。「雇ってやるではなく、仕事をしてもら

っている」という意識でいる。企業組織は労使一体となって成立するものであり、どちらが上で下ではない。

大見流手堅い商売のススメ

タオル業界は、手形（90日）での取引が慣行としてある。現在は現金取引に移行しつつあるが、大見氏が長年タオル業界に身を置き、各生産工程における企業の盛衰を見てきた経験で言えば、手堅い商売をするためには手形取引ではなく、現金取引をおこなうべきだと考えている。

大見氏は、日本ケミカル工業時代に今治での取引をほぼ手形をとおしておこなっていたが、これには違和感があった。「お金があっても手形を切る。でも、これは何を意味するかというと3ヶ月間の負債を抱えるということです。」大見氏は商売の経験上、これでは安定した経営ができないと感じている。

慣行を変えるのはそう簡単ではないが、情報技術が日進月歩に進歩し、経済のグローバル化に歯止めがかからない現在、地域発のモノづくりを世界へ伝えるためには、時代に沿った変化を遂げる必要がある。

（次号につづく）

