

多機能な移動販売車によるオーダーメイド スーツの受注・販売体制の強化

事業計画名: 製販一体型事業の実施に向けた企画製造力と販売力の強化

【概要】

アパレルの企画、製造から販売までを一貫して行う「製販一体型事業」を実施し、アパレル小売業界に本格参入する。移動販売車を開発して展開し、顧客を直接訪問することによる利便性やきめ細やかなサービスを提供するとともに、ミシンを車載してプロのメンテナンス技術を提供する。

取組のきっかけ

国内のメンズスーツ市場自体は縮小しているものの、市場に占める「オーダーメイドスーツ」の割合は伸張している。これは、スーツ着用者は減っている一方、スーツへの「こだわり」の強い消費者が増えてきているといえる。

このような市場の流れの中で、オーダーメイドスーツ(自社ブランド「RISSI JAPAN」)を中心に企画・製造から物流・販売メンテナンスまでを一貫して行う製販一体型事業の確立させるため、新たな商品開発、ITによる商談支援と納期短縮、移動販売車を活用した顧客利便性の向上等に取り組むこととした。

事業の目標

1 オーダーシステム構築

- 顧客の要望をその場で入力し、完成イメージをビジュアル化するシステムを構築する。

2 移動販売車の開発

- 顧客の職場等へ訪問し、その場で、採寸、デザイン設計等が行える専用車両を導入し、顧客の利便性を向上させる。
- あわせて、車内での衣料品メンテナンス技術の提供を行う。
- 車両とCADシステムをLAN接続し、オーダーデータの送信を可能とし、納期短縮をはかる。

具体的な内容とポイント

1 生地や配色などをその場で作成することができるシマプライベートオーダーシステムを導入

- シミュレーションした画像やスキャナー入力した生地を写真やイラストで立体的に合成し、その場で「出来上がり」を視覚的に確認できるため、顧客満足度を高めることができる。

2 大型ワンボックス車の「移動販売車」への改造

3 移動販売車とCADシステムの連動

- 移動販売車と工場のCADシステムをLANで接続し、車両内での採寸、希望生地・デザイン等をデータ送信することで、パターン作成や裁断を迅速対応でき、納期を短縮する。



シミュレーション画像

大同衣料株式会社

紳士礼服、スーツの全行程を自社生産及び販売。衣料品の輸入、在庫管理、インターネットショッピングの代行業務も行う。製造(ものづくり)から物流、販売の三位一体の企業活動の実践に取り組んでいる。



代表取締役 佐々木 祐太

大仙市角間川町字四上町7

TEL: 0187-65-2096

FAX: 0187-65-2673

URL: <http://www.tailor-made-car.com>

■資本金:1,000万円

■業種:繊維工業

■従業員数:164人

事業の成果

1 顧客満足度の向上で顧客囲い込み

- 移動販売車で直接訪問による利便性の向上・顧客情報を把握したきめ細かなサービスを提供できた。
- 移動販売車とCADシステムのLAN接続で製造期間を短縮できた。



2 商談のスピードアップ

- 完成イメージのビジュアル化で選択が簡便にできた。

今後の展開

1 売上目標:3億円(1着5万円の紳士服を600着の販売)

2 オリジナルのRISSI JAPANブランド力のアップ

- 30代後半から50代の体型の変化に細かく対応していく。
- 移動販売車は動く広告塔としての機能も強化していく。

3 実店舗と移動販売車の効率的な活用による売上向上

- 直接顧客の訪問でのオーダースーツ販売でニッチトップを目指す。

4 宣伝・PRの強化

- 秋田ノーザンハピネッツへの公式スーツ提供などによる認知度向上をはかる。



©AKITA NORTHERN HAPPINETS/TK bj-league

【強み・特徴】

- 設計から配送まで、全工程を自社で一貫して行う事で効率化を図り、短時間での納品が可能。
- 「毛芯」という成形性や風合いに優れる芯を使用した紳士服テーラーの流れを汲む製造方法のこだわり。