75

株式会社 ニット工房

三次元ＣＡＤによる
オーダーメイド受注システムを導入

３Ｄオーダーメイド受注システム

スマホやタブレットでも利用可能

自分好みのポロシャツが作れる

事業内容　オーダーメイドで高品質なポロシャツを提供

「ニット工房」は大阪市旭区に拠点を置くアパレルメーカーだ。親会社である安泰ニット（株）の企画開発部門を担う子会社として平成13年に設立。相手先ブランド生産（OEM）の他、自社製のポロシャツの製造と販売を手掛けている。生地の素材やデザインを自分好みにカスタマイズしてオーダーメイドで注文できることから、ファッションにこだわりを持つ中高年層から人気を集めている。本社敷地内には、シャツやポロシャツを販売する店舗も構えている。

２０００年代にファストファッションが台頭する中、大坪武彦代表取締役社長は「１万円を超える高価な一品モノのポロシャツへの注目度は高くなく、厳しい状況が続いた」と振り返る。しかし最近では、高付加価値商品や他にはない一点モノへの関心が再び高まっており、「世界にひとつだけのポロシャツ」を買い求める人が増えつつあるという。インターネットの受注システムを刷新し、若者からシニア世代の幅広い層に向けて訴求し拡販していく。

補助事業　インターネット受注システムを10年ぶりに刷新

中小企業庁の「ものづくり補助金」を利用して、平成17年から立ち上げていたインターネット受注システムを刷新した。３DCADを導入し、立体画面でオーダーメイドポロシャツをカスタマイズできるインターネット受注サイト「Ｋｎｉｔ　Ｇａｒｄｅｎ（ニットガーデン）」を平成２７年６月に立ち上げた。平面でしか商品を表示できずパソコンからしかアクセスできなかった点を改良し、スマートフォン（スマホ）やタブレット端末でも利用できるようにした。

大坪社長は「スマホで衣料品を買い求める人が増えており、時代の流れに沿うためにもシステムの刷新は必須だった」とシステム刷新の必要性を説明する。同社のホームページからアクセスでき、生地の素材や色を約１７０通りのパターンから選べる。また、襟袖の形状、丈の長さやボタンの色なども自分好みにカスタマイズできる。オーダーメイド仕様専用の裁断機を導入している鳥取県の工場で縫製し、顧客からの１枚の受注に対応して３週間程度で出荷する体制を整えている。

具体的成果　ＳＮＳを利用し幅広い世代に向けて訴求

スマホやタブレット端末で利用できるようにしたことで、インターネットによる拡販のための準備は整った。従来は中高年の富裕層を販売対象として想定していたが、スマホからも閲覧できるようにしたことで若い世代への浸透を見込んでいる。今後の課題としては、いかに「ニットガーデン」の認知度を伸ばし、アクセス数を伸ばせるかがポイントとなる。

高味基詞取締役は「現状では１日の閲覧数は１００件程度。この数字を１０倍まで高めていきたい」と目標を掲げる。生地の素材やデザインを季節ごとに更新していきながらリピーターの確保につなげるとともに、ツイッターやフェイスブックなどのソーシャル・ネットワーキング・サービス（ＳＮＳ）を活用して認知度の向上に努める。インターネット環境が整っていればどこでも使える利点を生かし、百貨店や代理店に同システムを導入してもらい、販路の拡大につなげる方針だ。大坪社長は「ただ着られたらいい商品ではなく、付加価値の高い満足してもらえる商品を提供する」と話し、高水準のものづくりへのこだわりを強調する。品質の高さや、ポロシャツのオーダーメイド対応という特性を生かし、他社との差別化を図る。

今後の戦略　高品質なものづくりへのこだわりを告知できるかが鍵

ニット工房のオーダーメイドポロシャツの年間販売数は４，０００枚から５，０００枚程度。高味取締役は「３年以内に、この数字を１万５，０００枚まで伸ばしていきたい」と語る。将来的には海外での販路拡大も視野に入れており、現状では日本語のみのホームページを英語表記にも対応させる予定だ。また、沖縄県のグループ会社で、かりゆしウェアを製造・販売するパイプニット（株）でも、同様の３ＤＣＡＤを用いたオーダーメイドシステムを開発しており、連携体制を強めて販売の促進につなげる考えだ。

販売数の増加に向けてはホームページの閲覧数を伸ばさなければならない。認知度の向上には広告が必要だが、多額の宣伝広告費を拠出することは難しく、大坪社長らは「広告の手段については頭を悩ませている。効果的な方法を考えなければならない」と抱えている課題について話す。今後の対策が求められるが、現状ではＳＮＳを最大限活用し、ネット閲覧に誘導して認知度を高めていく方針だ。商機をつかむためには、国内産素材の生地を使用し、国内の工場で縫製するというものづくりへのこだわりを広く浸透させることが鍵となりそうだ。

株式会社 ニット工房

代表取締役社長　大坪 武彦

〒535-0003　大阪市旭区中宮1−2−22

TEL. 06−6956−9889

FAX. 06−6958−2054

資本金／25，000千円

従業員／9名

短納期　小ロットOK　オンリーワン技術　量産OK　試作OK

スマートフォンで「世界にひとつだけのポロシャツ」をオーダー

代表取締役社長　**大坪 武彦**

ニット工房ではオーダーメイドポロシャツの製造と販売を手がけています。新たに開発した３Ｄオーダーメイド受注システムでは、パソコンやスマートフォンで自分好みの素材やデザインを選び発注することができます。

http://www.antai.co.jp/knitkobo/

取材を終えて

顧客の身になったものづくりで高品質を追求

大坪社長は従業員に対して「自分が買う身になってものづくりを考えるように」と語りかけているという。ただ着られたらいい服を作るという考えではなく、着心地の良さを追求する姿勢が、高品質なものづくりの水準を維持する要因になっている。自分だけにフィットする上質なポロシャツを一着持っておけば、お洒落度はぐんと高まるかもしれない。