株式会社 イレブンインターナショナル

３次元測定でいすの美観を追求する「快適空間創造企業」

傷んだいすなどをカバーでリメイク（㊧装着前　㊨装着後）

製造拠点の淡路工場

導入した自動生地裁断機

事業内容

「快適空間創造企業」

同社は、個人ユーザー向けに乗用車のシートカバーやフロアマットなどの製造販売を行う。そのシートカバーで磨き上げてきた品質・技術を店舗や病院のいすやベンチシート向けにも応用し、「快適空間創造企業」として事業のフィールドを広げている。

他業種へ本格展開

平成７年に創業し、主力のシートカバーは当初、中古車での利用を見込んでいたが、「シートを汚したくない」新車のオーナーらに支持され、販売を伸ばしてきた。車種別に専用設計した製品では、3次元スキャナーを使い、カバーとは気づかないほどの装着感を実現している。ただ、国内の自動車市場の先行きは少子化を背景に明るいとは言えない。このため、これまでのノウハウを活用し、平成２８年からインテリア事業として店舗のいすなどに装着する「リメイクカバー」の販売を本格化させている。

補助事業

生産性向上へ生地自動裁断機導入

リメイクカバーは店舗の老朽化したいすの修繕をシートカバーの装着で解決するもので、来店客にその存在を気づかせないクオリティーがある。インテリア事業への進出も背景に生産増強のため淡路工場（兵庫県淡路市）を新設し、「ものづくり補助金」を活用して生地を切る自動裁断機を平成２８年1月稼働の工場の主要設備として導入した。

多品種少量生産に対応

従来の生地裁断は、ハサミや手動の電気裁断機を使って手作業で行っていたが、生地自動裁断機はこれに比べ作業効率が数十倍高い。原材料の生地を幾重にも重ねて裁断できるため、同じ形状の生地パーツを1回の機械操作で複数脚分を用意できることにもなり、多品種少量生産にも応えることができる。生地裁断が停滞すると縫製工程に影響するため、リメイクカバーを展開していくうえで、生産の効率化が不可欠だった。

株式会社 イレブンインターナショナル
代表取締役社長　板倉 剛
〒580−0016　大阪府松原市上田８−１５−１２
TEL. 072−330−8000　FAX. 072−330−8816
資本金／10，000千円　従業員／63名
主な取引先／自動車用品店、飲食店　医療機関ほか
主な保有設備／2次元・3次元CAD17台、工業ミシン50台、生地自動裁断機９台
主力製品／自動車用シートカバー、フロアマット、各種いすカバー

短納期　企画力　小ロットOK　オンリーワン技術　量産OK　海外対応　試作OK

最良のサービスを提供

代表取締役社長 **板倉 剛**

我々は商品を通してお客様に感動を与えることを使命として、お客様の声に耳を傾け、付加価値の高い商品づくりに取り組んでいます。商品だけではなく、最良のサービスもお届けできるように、さらに努力を重ねていく所存です。

http://www.11i.co.jp/

具体的成果

製品の量産・短納期実現

生地自動裁断機の稼働で、同一形状のいすカバー用生地の裁断が短時間で行えるため、製品の量産化と短納期化を実現できる環境を整備した。注文から製品の装着までは２週間。発注先の商業店舗での３次元スキャナーを使ったいすのデータ採取と、仕上げられた製品の装着（納品）を自社の担当者が行う。いずれも開店前や閉店後の短時間での作業で、「店を閉めたり営業に支障を与えたりせずに行える」。板倉剛社長は、店舗での職人によるシート張り替えの手間やコストも低減できるリメイクカバーのメリットをこう話す。

店舗採用が着実に増加

新規事業となるリメイクカバーは、ラーメンチェーン店や漫画喫茶などのほか、病院の待合、歯科医院などでも利用され、さらに航空機のファーストクラスでも使われるなど、その採用先を着実に増やしている。顧客のラーメンチェーン店では、各店舗内のレイアウトも作成。カウンター席やボックス席のいすに番号をつけ、その座面、背もたれごとのデータも登録している。このため、依頼のあった場合には店舗に出向くことなく、迅速に製作に入れる顧客管理も整えている。

今後の戦略

インテリア事業のウエイト高める

平成２９年５月には東京営業所（東京都港区）にショールームも開設するなど、首都圏での取り組みも強化している。販路開拓でタクシーやバスなど、当初は想定もしていなかった分野からも引き合いが寄せられる中、板倉社長は「理髪店や美容院、スポーツジムなど、（ビジネスの）可能性はいくらでもある」と語り、国内でのリメイクカバーによるインテリア事業のウエイトをさらに高めていく姿勢を鮮明にしている。

顧客最優先

主力の自動車用のノウハウを応用した他分野への進出に手応えを得ながらも板倉社長は数量だけを追求しているわけではない。「1個だけの注文を嫌がる人（事業者）もいるが、注文が1，000人からあったら、バラバラの注文が１，０００個の仕事になる。人がやらないことにこそ価値がある」と、寄せられる一つひとつの仕事を大切にしている。それはまた、「数だけを求めて、製品の良さを知ってくれている顧客の納期が遅れたら何もならない」と、顧客最優先の姿勢を貫いている。

取材を終えて

新たな市場の創造に注目

国内自動車販売の先行きを見通し、磨き上げてきたシートカバーのノウハウを応用したイレブンインターナショナルの他業種進出は興味深いものだった。店舗を対象にした採用提案も理に適っている。ただ、「傷んだいすを隠せればいい」だけのカバーなら、店舗経営者の心を捉えるまでにはならないだろう。カバーを装着していることがわからない風合。そこに魅力がある。新たな市場をその魅力で創造していく取り組みに注目したい。