

サヨリ商店街株式会社

ネットショップで「ヒットを出し続ける」ための リサーチ体制と内製化の構築

競争が激化するネットショップ業界で勝ち残るには「ヒット商品を出し続ける」必要がある。そのため、顧客を巻き込んで商品開発から商品化、販売までを一気通貫で行い、スピーディーに高品質な商品を提供する体制を構築する。

事業取組みの経緯

日本国内のバレエ人口は40万人以上で世界トップレベルのバレエ大国である。しかし、バレエ用品を取り扱う実店舗は、各都道府県に1店舗程度で、そのほとんどが高価な大手レオタードメーカーである。そのため、インターネットでの販売を行っているが、競合の激しいネットショッピングで勝ち残っていかなくてはならない。ヒット商品をつくるため、(1)顧客の声から商品をつくる、(2)ブームを読んで商品をつくる、(3)新たな文化をつくる、必要があり、それを可能とする環境づくりのために設備投資により取り組んだ。

実施内容

(1) 工業用ミシン導入

縫製は、縫製工場や内職へ外注しており、新商品の試作品作成時は自社での裁断後に縫製依頼するため約2週間の時間がかかる。工業用ミシン導入によりそれを内製化し、時間短縮が目的である。



(2) CAD一式の導入

パターン（型紙）作成に約7日かかっていたが、CAD導入により2時間程度でパターンを作成することができる。

事業取組みの成果

新商品は、5日程度の時間がかかると想定していたが、一部既存の商品（バレエスカート等の小物）ニューアレンジやオーダーについては1日で製造することができ、更なる時間の短縮の可能性が見えてきた。コストも、既存商品で1/2、ニューアレンジで1/4、オーダーメイドで1/6とコスト削減に寄与している。また、サンプル上げも早く、サイトに様々なバリエーションを増やし（デザイン、生地、サイズ）より顧客が選びやすい商品構成になった。

新規に女性の縫製職人を3名採用し、さらにもう1名の追加採用予定があるなど、雇用創出にもつながった。

今後の活動予定

(1) 顧客を巻き込んだ商品化

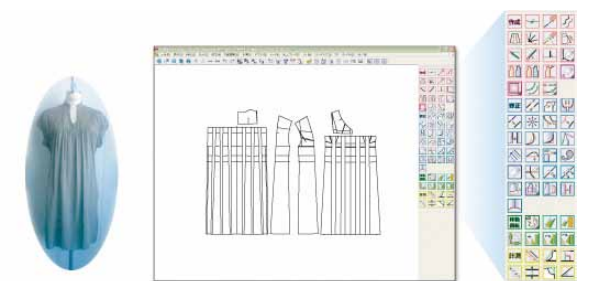
サヨリスーパーバイザーとして個人と契約し、使用者の声を集約して商品開発を推進していく。現在、顧客中より10名と業務締結済み、今後、ニーズ等の情報収集、新商品のアイデア出し、試作品の評価、改良提案等を進める。

(2) 内製化による商品化までの時間短縮

内製化の推進により、適正価格でより短期納期・安価で顧客に提供できる体制を構築し、インターネット上のサービスメニューの充実を図る



立型プロッター



CADによるパターン作成例

サヨリ商店街株式会社

- 代表者／代表取締役 千葉 小織
- 本社住所／〒792-0813 愛媛県新居浜市下泉町1-3-39
- TEL／0897-41-6305 ■FAX／0897-41-6305
- URL／http://www.sayori.com/
- メール（代表）／webmaster@sayori.com
- 設立年月日／平成5年8月5日
- 資本金額／1000万円
- 従業員数／13名
- 業 種／ダンス・スポーツウェア等製造
- 事業拠点／本社工場 愛媛県新居浜市下泉町1-3-39



企業概要

バレエウェアの企画、製造販売を主力に、関連グッズの販売を手掛けている。設立後、ニッチな分野ながらバレエウェアの扱いを増やし、自社商品「サヨリ」ブランドのバレエレオタードやインナーショーツなどのバレエ関連商品及びフラダンス、社交ダンスウェアをインターネット通販で販売している。日本縫製、国産生地にこだわった商品作りをするほか、今回の設備導入により他スポーツウェアの商品提供が可能となった。また、若手デザイナーの採用により、これまでの概念とは異なる世界でただ一つの製品づくりを目指している。

主要取引先

一般個人顧客

主要商品



バレエ用レオタード(子供)
ワンポイントのデザイン組込み可能

バレエ用レオタード(大人)
柄の指定や顧客のサイズに基づく
製造が可能

レギンス柄パンツ
オリジナルデザインの組込みが可能

主要設備

工業用ミシン(コンプレッサーを含む)一式、CADシステム一式、プリンター一式、刺繍機一式

担当者	代表取締役社長 千葉 小織
連絡先	0897-41-6305
連絡先E-mail	webmaster@sayori.com