



デザインソフトウェア等の導入による付加価値向上と販路開拓

ラフィール. ココ

本事業にて導入したデザインシステムにて検証活動を行った結果、16日での作業が可能となった。現行の手法だと55日を要する作業が約71%の削減効果が確認できた。よって、削減率70%を達成し、デジタル提案によりコスト削減が実現できる。

導入前の課題

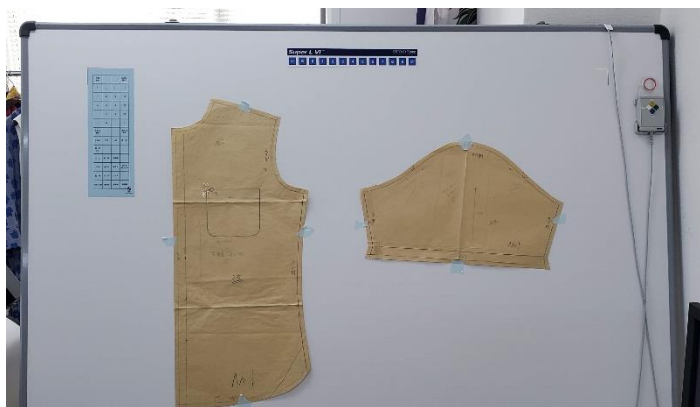
服飾デザイナーとして、直接顧客の要望に応えるデザイン提案を生業としている。現在は民間企業や官公庁等からのかりゆしウェアの受注が高い。当社のサンプル制作は標準で約55営業日を要する。決定まで何回も試作とレビューを繰り返し、細部に至るまで顧客の要望に応えるため、同業他社と比較し20日程度多い。サンプルの採用率は同業他社の半分の15%に留まり、試作コストも負担になっている。また、当社所在地の近隣にはホテルが多く観光客からオリジナルのかりゆしウェア制作依頼や個人からの依頼もあるが、ほとんど対応できていない。

補助事業での取り組みと成果

デザイン作成ツールの導入により、提案用に作成する3Dイラストは実物に近い状態で作成が可能となった。これまでイメージしにくかった「着た感覚」が3Dイラストで確認できる。3Dイラストを作成することで、サンプル縫製が不要となるため、時間・コストともに削減できた。また、デジタイザーやカッティングプロッターの導入は、紙型のデジタルデータ化、作業の内製化に繋がり、修正の容易さ、時間の削減に繋がる。作業として、55営業日の短縮、約71%の削減効果が確認できた。

課題

取組と
成果



導入したデジタイザ



制作したワンピース



デザインイメージを3Dで確認できる



店舗外観

補助事業後の展開

これまで対応できなかった個人向け衣装やかりゆしウェアの多種デザイン作成に回して要望に応えていく。リゾートウェディングやカジュアルウェディング向けのオーダーメイドに注力する。事業化にあたり、自社HPで情報発信を行う今回導入したシステムを使い、製品が出来上がる前サンプルを掲載し完成品を待つことなく情報発信を進めたい。社内においては業務の効率化を図り、作業のスピードアップ、品質向上を目指す。

With コロナ、After コロナにおける取組

マスク需要が増えたため、インターネット販売や委託販売で売上はあったが、主力である対面接客ができないため、全体の売上は減少した。これまで、企業の代表者などを主体に営業を行っていたが、これまで行っていなかった SNS や動画などによる発信を始めたことで、個人顧客が少しずつ増えている。ウェディングについても SNS 情報を発信し、個人顧客を獲得することで、コロナで停滞している今後の事業展開に繋げていきたい。



代表 比嘉 弥生

会社概要

事業者名：ラフィール、ココ

代表者：代表 比嘉 弥生

住所：沖縄県中頭郡中城村奥間 76

従業員数：1人

電話：098-975-7105

FAX：098-975-7105

設立年月日：平成20年4月1日

業種：専門サービス業（他に分類されないもの）

URL：<https://www.lfeelcoco.com>