

## オーダーメイドのパジャマで消費者の心をつかみ 新たな市場の獲得に成功

同社は、大手寝具メーカーが扱わない変則的なサイズの布団カバーやシーツ、パジャマ等の製造・販売を行う寝装品メーカーである。生地企画、染色からこだわり、肌に優しい生地で職人が着心地よく縫いあげる自社デザイン製品は、1センチ単位のサイズオーダー、一枚からの注文など、自社工場だからこそ可能な短納期生産を強みとする。顧客のニーズにとことん応える姿勢で他社との差別化に成功。「自分のためだけの安らぎをもたらす商品」として、根強いファンを生み出している。

所在地	京都府京都市西京区桂上野中町76番地	創立	1948年
電話/FAX	075-392-5855 / 075-392-5856	資本金	1,000万円
URL	<a href="https://www.iwamoto-senni.co.jp/">https://www.iwamoto-senni.co.jp/</a>	従業員数	54人
代表者	代表取締役 岩本 孝彦		



### 京都生まれの「おもてなしの心」にあふれた製品を日本品質で提供する

同社は、生地企画からデザイン、裁断、縫製、出荷まですべて自社で行っている。機織り(はたおり)や染色を担う業者と試行錯誤を重ね、顧客が求める風合いや肌触り、色を実現させた生地を、1センチ単位で異なる注文に合わせて一枚一枚裁断していく。ダブルガーゼやニットのような縫製が難しい生地も、着心地のよい仕上がりになるよう、熟練の技術で縫いあげる。すべての製造工程が顧客の心地よさを実現するためにあり、「おもてなしの心」を持ってMade in Kyotoの製品を提供している。



職人の製造作業風景

### BtoBとBtoCの両軸で、持続的な収益に繋がるビジネスモデルを構築

従来BtoBチャンネルとして寝具専門の小売店をはじめ、高級ホテルや老舗旅館、リラクゼーションサロンなど、ワンランク上の快適性を求める顧客をターゲットに寝装品を提供してきた。このときのノウハウを基に、2017年には、新たにBtoC向けの自社サイト「つくるパジャマ」を立ちあげてパジャマの直販も開始した。同社が得意とする、きめ細やかなカスタマイズと、こだわり抜いた着心地で一般消費者の獲得に成功した。BtoBとBtoCの両軸で、持続的な収益に繋がるビジネスモデルを確立できた。



(右)きめ細かなカスタマイズ/(左)自社サイトの運営

### ITや先端設備を活用した業務効率化で、職人不足を解消し、新たな需要の獲得に成功

縫製工場の相次ぐ海外移転に伴う深刻な職人不足に対応すべく、ものづくり補助金を活用して自動裁断機を導入し、裁断工程を効率化した。さらに、これまでの手入力によるデータ入力に代えてバーコードによる生産管理システムを導入した。この効率化は、緊急事態宣言下の自粛期間に急増した巣籠もり需要へタイムリーなものとなった。BtoB以上に小ロット・多品種であるBtoCのネット注文にも、迅速な対応が可能となった結果、新たな需要の取り込みに成功して商圏を拡大、売上を急増させた。



自動裁断機導入による効率化