

# ICTによる衣服生産のプラットフォーム



シタテル株式会社 代表取締役社長 **かわの ひでかず**  
**河野 秀和**

## 1. 目的と概略

国内初の衣服生産のプラットフォーム事業「sitateru」を提供。コンシェルジュによる生産サポートと縫製工場のリソース（データベース）管理により「短納期・高品質・小ロット」で自由に服をつくることができる新しい「衣」の生産インフラを構築している。

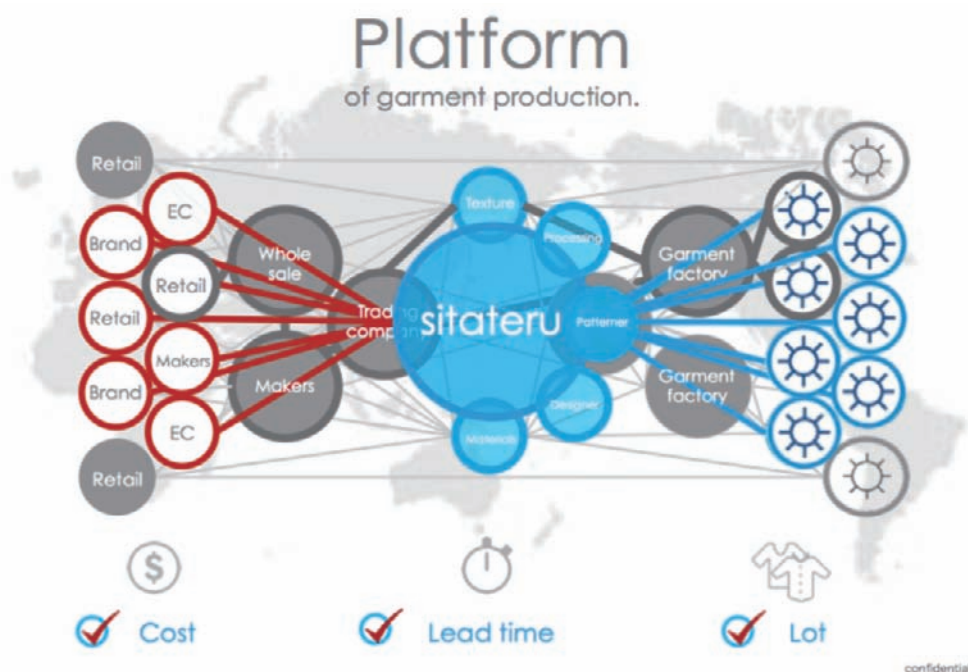
インターネットを通して、様々な服の生産を必要とする「事業者向け」に、IT化の遅れなどにより優れた技術を生かすに国内外の「中小縫製事業者」のデータベースを整備し、提供する新流通プラットフォーム企業。SCS（シタテル・コントロール・システム）チームを中心に、アパレルに精通した経験豊富なシタテル・コンシェルジュと呼ばれる専属スタッフにより、生産プロセスにおけるアドバイスなどプロフェッショナルのノウハウと、国内の幅広い縫製事業者や連携工場のネットワークを活用している。より良い製品作りをトータルにサポートし、多くのブランド・企業の商品に関するパターン企画から生産・納品にいたるまで、お客様のニーズを踏まえた提案を行っている。

## 2. サービスイメージやシステム構成

衣服の生産を必要とする不特定多数のアパレルブランド・メーカー等からの依頼を受け、それぞれの縫製工場に発注する際に、工場の生産キャパシティ（閑散期、繁忙期、生産対応アイテム、対応生地及び資材、最大及び最小ロット数、納期等）やリアルタイムな稼働状況を加味し、依頼主（ブランド、小売店）のリクエストする品質・価格・納期にマッチする最適な工場を選定し配する。2014年より、熊本県内で4工場でのテスト事業を開始、工場・ユーザー共に需要が高いことが分かり、九州エリアへ拡大、さらに2015年には全国に連携工場を拡大し、現在衣服生産のインフラとしてのバリューを発揮している。

シタテルは、以下3つのテクノロジーセクションによって成り立っている。

1つ目は、ユーザビリティを高めたインタフェース。服やバッグなどアパレル製品を生産したいユーザーからの、様々な依頼に対応すべく、作りたい衣料品のイメージ化を可能にする「マイ・アトリエ」というチャットツール。仕



■ 図1. sitateruのビジネスモデル



様の相談や進捗確認をスマートフォンやPCから行えるようにしている。

2つ目は、最適な工場マッチングシステム。全国の連携工場データベースによるマッチングシステム「シタテル・コントロール・システム」は、技術力、生産対応アイテム、価格帯、リードタイム、繁忙期、閑散期といった情報を管理することで、ユーザーからのオーダーと最適な工場とのマッチングを実現し、小ロット生産・短納期化を実現している。

3つ目は、工場の稼働状況把握のためのIoTセンサー。縫製工場のIoT化「スマート工場プロジェクト」は目下開発を進めているところである。工場へセンサーを導入し、稼働状況をリアルタイムで把握することにより、よりスピーディーで柔軟性の高い対応ができる、高効率なサプライチェーン構築を目指す。

### 3. 事業展開による効果・成果

これまで、アパレル業界の商習慣として、大手メーカーやグローバルブランドへの依存度が高く、自社の営業活動やPRができないままであった。近年、海外への生産拠点の移転や、マーケットの目まぐるしい変化により、工場側もこれまでの閉鎖的な商習慣では立ち行かなくなってきた。実際、縫製工場の数は、30年前と比較して3分の1

ほどに縮小してきている。シタテルのシステムで、不特定多数からオーダーを受けることができ、取引先ポートフォリオを多層化することでリスクヘッジができています。

また、工場の平均稼働率を向上させた。工場は繁忙期閑散期があり、閑散期の稼働率を上げることが永年の課題となっていたが、シーズン性の低い案件などがシタテルから入ってくることにより、生産を閑散期に当てることができている。これにより、雇用の安定、収入の安定化を図れている。

## 4. 事業展開のポイント

### 4.1 独創性・先進性

現在、「衣服」の提案はファッション・アパレル業界の一部の特権になっており、グローバル市場が拡大する一方で、国内の衣服産業全体は変化に対応できていない。直販やEC販売など孤軍奮闘する企業や工場もあるが、それだけでは業界構造そのものを変えることは困難で、様々なアイデアやデザインが生まれ、それを実現できる環境が必要とされている。シタテルでは、人の手とテクノロジーの融合により「いつでも・どこでも・だれでも」技術の高い縫製工場を自由に利用することができる「新しい流通」を目指している。



■図2. ICTによるアパレル生産システム全体像

## 4.2 継続性

オーダーを受け工場で生産しユーザーへ納品するという小売モデルのビジネスであるため、マネタイズができ継続性が高い。地域ブランドやファクトリーブランドのようなモデルは、販売先やテイストによるファン獲得の限界があるが、シタテルのような全ブランドに横断したシステム提供のモデルであれば、拡張性が高く、グローバル展開も見込まれる。

## 4.3 横展開

消費者のニーズ多様化によって、アパレル業界における「多品種・小ロット」の生産が求められる流れは、今後さらに急速に進むと考えられる。ユーザー需要は高まる一方だ。シェアリングエコノミーとも呼ばれる第五次産業革命で、このようなものづくりの方法が主流になると考えられる。

## 4.4 効果的なICT利活用

サービスの根幹ともなっている「シタテル・コントロール・システム」はこれまでアパレル業界の商習慣として固定取引先への依存度が高く、客観データとして可視化できていなかった全国の中小縫製工場における技術の形式知化を可能にした。このデータベースを利用して、不特定多数のお客様と不特定多数の工場に対し、最適なマッチングを行うことができる。

## 4.5 住民等との連携・協力

熊本地元採用での雇用創出をしている。熊本は新しいものが好きな気性の土地で、「ファッションの街」だったという経緯もあり、アパレルのベンチャーとして地元からの注目度は高い。地元メディアにも多く取り上げられ、地元のテクノロジー企業の象徴的存在となっている。

## 4.6 波及効果

地方の工場への新規案件を創出している。メディアなどを見て工場から直接問い合わせがあり、連携工場への登録をいただくケースがあった。また縫製工場の多い地域の自治体からの要請もあり、これからの時代を生き抜くために必要とされているシステムであると思っただいて。連携後は、弊社からの新規案件の創出により、稼働率の安定化、売上増加に寄与している。

## 4.7 サービス利用者の声

工場サイドは、これまで、自社の営業機能がなかった工場は、受注先を多角化することができている。アパレル業界内では解決できなかった課題を、新しい視点で解決してくれる存在として、期待をもっていた。地域の繊維産業、縫製産業を活気づけるため、各自治体から工場の連携についての相談を受け、実際に弊社の連携工場に登録いただくケースもある。

ユーザーサイドとしては、自治体からその地域での衣服生産の依頼もあり、衣服のローカライズ（地産地消）の事例も多く手がけている。主な例としては、博多に本社を置く大手飲食店のユニフォームを、福岡の久留米餅、福岡の縫製工場、福岡のデザイナーによって地域完結型でのプロデュースなど、自社や工場などだけではなくクライアントの採用率の向上、離職率の軽減などにも一役買っている。川上から川下までをフラットにつなぐことによって、その地域ごとでの「衣服による地方エンパワメントモデル」を築き上げている。

## 5. 今後の課題と展開

既に、欧米からの顧客がリピートで利用していただいている事例もあり、欧米・アジア圏からの「メイドインジャパン」の遠隔衣服生産の欲求は高いと想定している。課題としては、ウェブサイトの多言語対応、海外への正確なマーケティング手法を確立させることであるが、在海外にエージェントを置き、進出基盤を固めている。

また、さらなるマッチングシステムの精度向上のため、全国縫製工場のIoT化を進めたい。現在熊本の縫製工場3社において試験的にIoTセンサーを導入し、稼働状況のデータ化を実現している。この実証実験を元に、全国の地方中小縫製工場への導入を進め、シタテル・コントロール・システムとのデータ連携を図ることで、高効率なサプライチェーンマネジメントが行えるようになる。

問合せ先

シタテル株式会社

〒860-0834 熊本県熊本市南区江越1丁目10-18

本社電話番号：096-285-7519

アドレス：press@sitateru.com