

製造業のサービス化事例： 株式会社島精機製作所

産業技術総合研究所
人間拡張研究センター
渡辺 健太郎

■ニットマシンのマーケットリーダー

- コンピュータ横編機で世界トップシェア
- デザインソフトウェア、CAD / CAM等も一括提供。デジタルデータもサービス提供

■ホールゲームメント技術

- 裁断・縫製が不要、ひと繋がりの毛糸でニット製品を編み上げる技術

SHIMA SEIKI



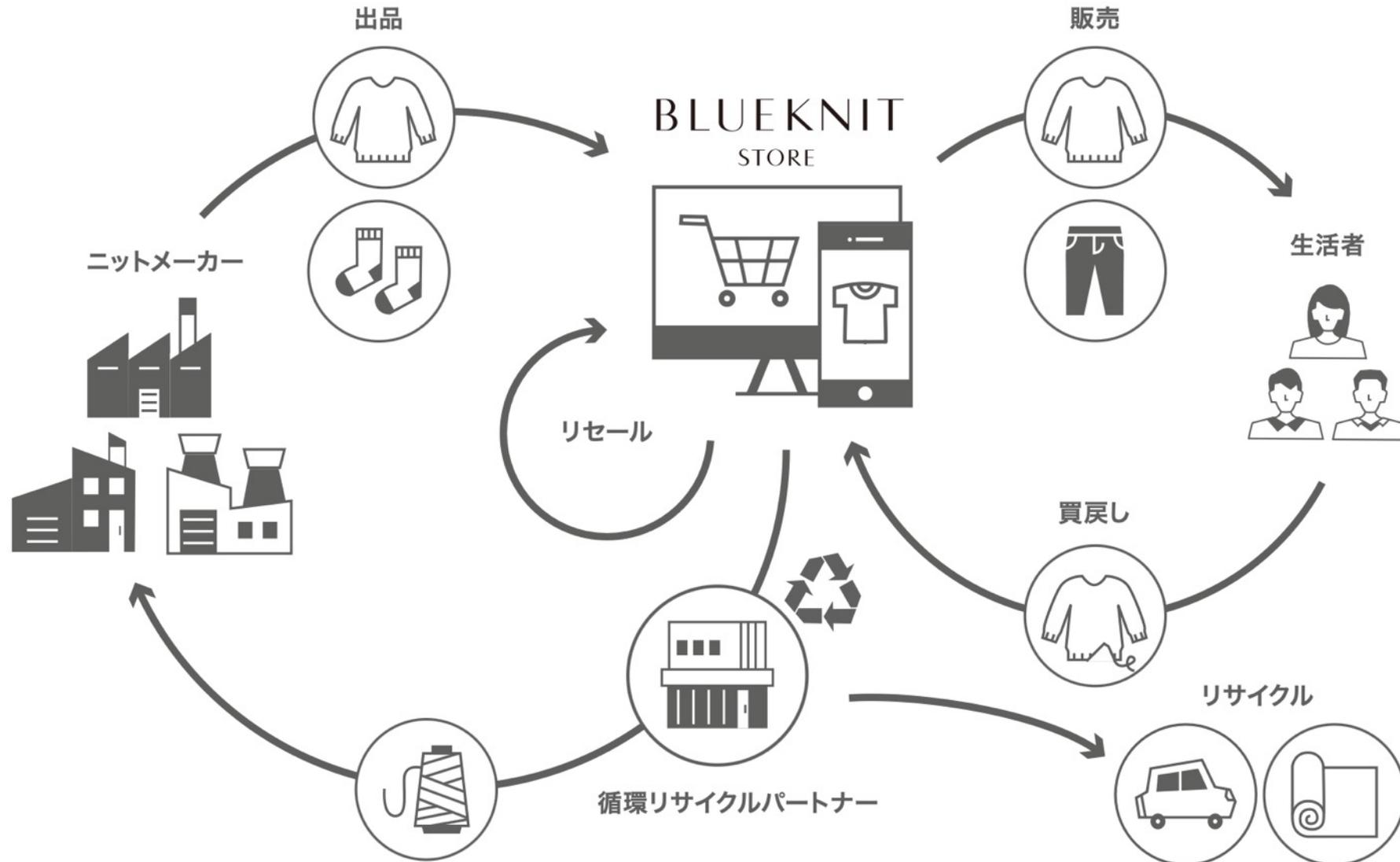
参考：島精機製作所
2022年度統合報告書

■BLUEKNIT

- ニット製品の循環型ビジネス
- Webストアプラットフォームを通じた、ニットメーカーによるニット製品の直接販売
- 利用製品を回収、リサイクルし、再度販売



<https://blueknit.jp>



<https://blueknit.jp>

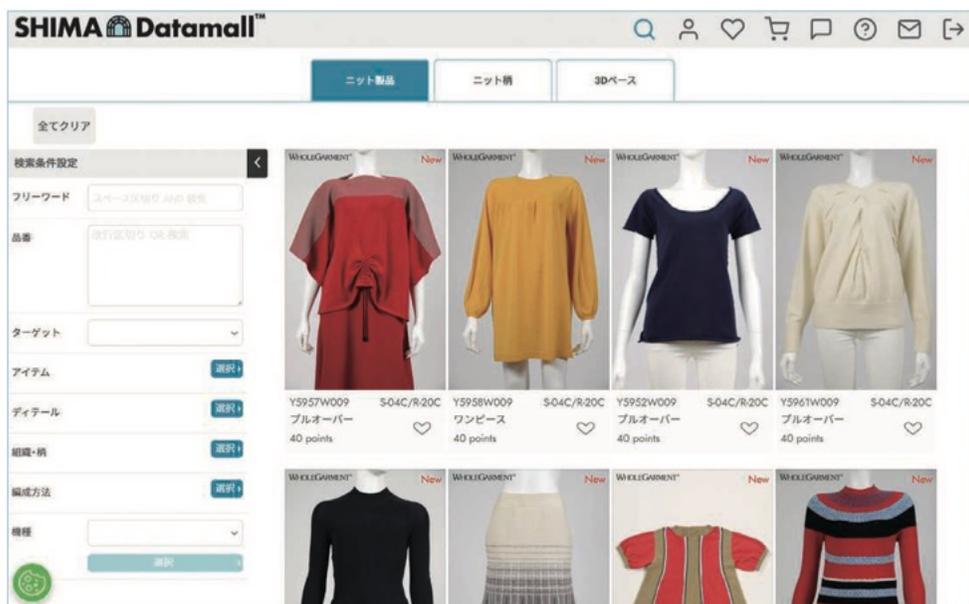
■ サービス化の経営方針に基づく新規事業開発推進

- 2016年からの中期計画で「収益構造の多様化」を推進

- 部品販売・保守の強化に加え、各種デジタルサービスを立ち上げ

- デジタルヤーンライブラリー「yarnbank」(2019年発表、2020年正式リリース)

- デジタルデザインやニット製品データのオンライン販売サイト「Datamall」



参考：島精機製作所
2022年度統合報告書

- 2020年～：新規事業発掘プログラム
 - EC事業を実験的に試行（地域農産物）
- 2022年：BLUEKNIT storeの構想スタート
- 2022年9月：BLUEKNIT事業開始
 - 低予算・スモールスタート
 - ニットメーカーを徐々に巻き込み

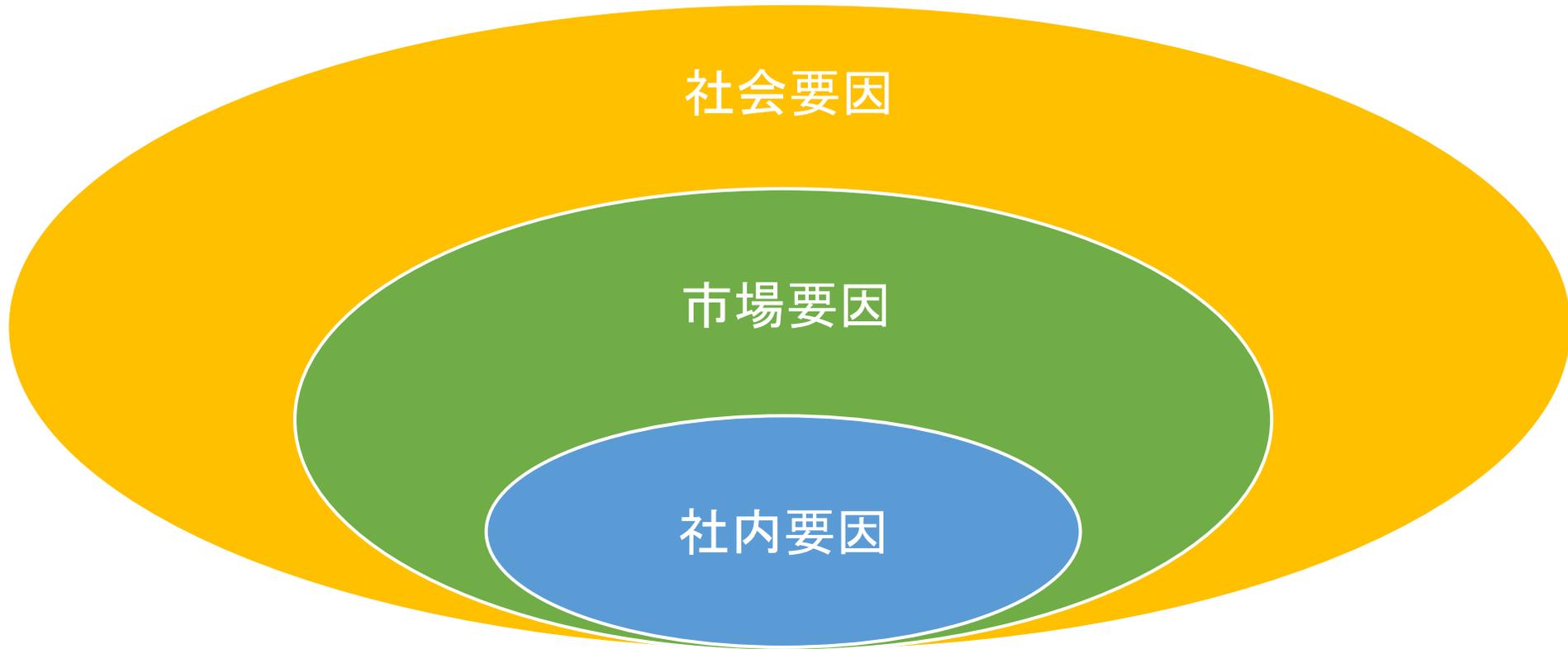
■2つのサステナブル

■地球環境

- 着終わった製品を買い戻し、リユース・リサイクル
→ホールガーメント技術が貢献
- リサイクルを想定したものづくり

■国内ニット事業

- ニットメーカーが直接顧客に販売するマーケットプレイスの提供
- ニットメーカーによる自主企画を支援(写真撮影など)
- 参加は無料、レベニューシェアモデル



■積み上げたデジタル化能力の活用

- 編み機のNC化（1978年）
- CGを用いたデザインシステム（1981年）
- デザインシステムのサブスクリプション化（2020年）

■リサイクルに適した製品技術

- ホールガーメント製品→ひと繋がりの毛糸の束に戻る

■サービス化を通じた事業の安定化を目指す戦略

- 売り上げの3分の2が横編機事業
- モノ売りは景気変動の影響が大きい
 - アパレルの生産抑制、コロナの影響大

- SDGs、Circular Economy
 - 環境負荷の低い事業への転換に向けた社会的要請
 - 地産地消に対する生活レベルの意識変化
- 気候関連財務情報開示タスクフォース（Task Force on Climate-related Financial Disclosures, TCFD）への対応
 - 東証プライム市場上場企業が環境負荷に関する報告を行う義務

- 小さいが安定している国内編機市場
 - 売り上げ比率：国内15%、海外85%。だが、国内は売り上げ変動が小さい
- 顧客ニットメーカーの経営難
 - ニット製品の国内生産はわずか2%
 - アパレルビジネスの苦境、連鎖倒産のリスク

■共存共栄を目指して

- 元々ニットメーカーの製品をアパレルに紹介する等、仲介的な役割を果たしてきた
- ニットメーカーの事業継続にどう貢献するか

■ニットメーカーの自社ブランド構築支援

- 販売プラットフォーム・共通ブランドは提供するが、企画・販売はメーカーの仕事
- 自主企画ができるメーカーには若手人材が入る
- ブランディングセミナーの開催



島精機製作所東京支店内

■ライフサイクルを押さえる

- パートナーも含めて、製品ライフサイクル全体をカバーすることで、より閉循環なビジネスを実現することが可能となる

■ビジネス・エコシステム全体の繁栄を考える

- 上記を実現する上で、個々のパートナーの事業の成功が欠かせない
- ビジネス・エコシステム全体の繁栄を考えた施策・ビジネスモデルの実現が重要

■本事例調査にご協力いただいた、
株式会社島精機製作所 雑賀様、藤原様、阪本様
に感謝申し上げます



ありがとうございました

産総研 渡辺 健太郎

kentaro.watanabe@aist.go.jp