

[機構について](#) > [情報提供活動](#) > [動画で見る企業事例「企業未来！チャレンジ21」](#) > [2004年放送分](#) > 5月1日放送分 我が道を行く！～高級志向の快眠寝具を追求～

5月1日放送分 我が道を行く！～高級志向の快眠寝具を追求～

1日(TX・TVO・TSC)

2日(TVA・TVH・OX・TVQ・RCC・TVQ・OTV)

3日(BSJ)

生糸の産地、群馬県で寝装具製造業を営む丸三綿業株式会社(資本金4,000万円、従業員数30名)は、消費者の快眠への欲求を満たす高品質の寝具を製造してきた会社。新たな取り組みとして、地元の製糸組合と協同でシルク製寝具を開発した同社の地場産業との連携活動を紹介する。

我が道を行く！

～高級志向の快眠寝具を追求～

[視聴覚教材No. TV16-5](#)

[動画配信中\(新規ウィンドウ\)](#)



群馬の高崎市にやってきた志垣さん。この辺りでは養蚕が盛んだったが、今はだいぶ減ってしまったという。

地元群馬の生糸を使った高級寝具を開発した丸三綿業の富澤社長。早速、商品を見せていただく。



これが絹100%の掛け布団。その価格に



志垣さんもびっくり！付加価値をつけ、利益を乗せた価格で市場に出している。

布団に使用するのは碓氷製糸農業(協)の生糸。最近は輸入した繭が使われることが多いが、ここでは国産の繭にこだわり、生糸を製造している。



空気をたくさん含むと布団の暖かさが増す。膨らみを出すために、中綿を一つずつ並べていく方法を考え出した。

清野経理部長は「安い布団も高い布団もかける手間は同じ。安い物を販売しているは良くないと思った。そこで地場産業の生糸に着目した。」と話す。



研究室では機能性試験などを行う。「費用もかかり、研究をする人も必要になるが、



機能性などの裏付けにより消費者の信頼が得られる。」と富澤社長。

裏付けで消費者の信頼感を得る



「でも、高いけど誰に買ってもらうの？」と心配する志垣さん。東京のデパートや最大手の家具店、高級カタログ誌など高級志向のお客のいる所で販売を行う。



伊勢丹の上野氏は「お客様の快眠に対する欲求が高まっている。機能・素材の良い物が求められるので、良い素材で良い商品を作る丸三綿業のような存在が必要。」と話す。

価格ではなく品質・機能・ファッション性をアピールする



インターネットでの販売にも力を入れる。「メインは3～5万円の羊毛布団。1度購入して良さを分かって頂くと、次は絹にして頂ける。」とネットショップの深田店長。

購入の可能性がある消費者をいかに囲い込むか



「安い物を作った時期もあったが、機能性・



素材にこだわり本物志向にしたところ、今になり消費者の反応が出てきた。今後も本物を追求する。」と最後に富澤社長は語った。

[ひとつ上の階層へ](#)

[利用規約](#) [法的事項](#) [プライバシーポリシー](#)

Copyright©2007 Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN