

# グッドヒル 株式会社



代表取締役社長  
吉岡 秀樹

鳥取県  
鳥取市吉成 2-14-21

1961年(昭和36年)設立  
Tel 0857-21-5000

<http://www.nnn.co.jp/nihonkai/goodhill/index.html>

## 注文紳士服のための自動 裁断システムと工場型単 品生産管理システム開発

匠の技とIT技術を融合し、「売ってから作る」方式（セルデュースシステム）の紳士服オーダーシステムを確立。国内生産イージーオーダー紳士服の25%生産。

### IT技術を駆使した「売ってから作る」方式

従来、注文紳士服は注文を受けてから、採寸・型紙作り・裁断・仮縫いを熟練縫製職人が作り、生産性は低いものの製品在庫が無かった。

その無在庫に着眼し、IT技術、ネットワークを駆使し単品管理を行っている。型紙は1,000万人の体型データをシュミレーションして作成し仮縫いが不要である。また、電子化型紙に基づき、レーザー裁断機等により自動裁断を行う。さらに、上着縫製の場合に要する250もの加工工程を顧客電子データをネットワークで結び、分業縫製を可能とした。

### 自社でのシステム開発

1973年に製造仕様を個別に指示できるようにし、1976年に型紙作りの自動化など注文服用CADを開発した。1979年に分散型超小型電算機を作り、工程の要所に配置して進捗管理の精度を上げた。その後、バーコードの導入・LANの利用など単品管理の手法を開発した。

当初から自動裁断を視野にソフトウェア、自動裁断機の企画設計は全て自社で開発を行い、ウォータージェット裁断方式を開発。その後、メス、レーザーで切る方式を導入した。

### 高い効率

システム化された型紙作りは実質0分、統計処理を施した型紙で仮縫い不要、自動裁断システム、工場縫製で5倍～10倍の効率改善となっている。裁断師修業20年といわれるが、当システムでは、作業者は技能者データの蓄積された支援プログラムで6ヶ月でほぼ修得できる。

### 付加価値の高さと短納期

出荷数の95%が「売ってから作る」商品で、付加価値額も既製服に比べ1.5～2倍と高い。出荷量は国内生産イージーオーダー紳士服の25%を占めるまでになっている。



パターンナーによるグレーディング  
(型紙の拡大・縮小) 作業