



慶應義塾大学ビジネス・スクール

株式会社ウィーヴァージャパン

5

2010年8月、株式会社ウィーヴァージャパンの代表取締役社長である高岡氏は自社の商品であるエアウィーヴ（airweave）の今後の成長戦略を検討していた。エアウィーヴとは同社が開発したオーバーレイタイプのマットレスであり、“マットレスで新しい睡眠環境の実現をしたい”という高岡社長の思いを形にしたものであった。近年、テンピュールやマニフレックスといった

マットレスの高級寝具が注目を集めるなか、エアウィーヴはオリンピック選手をはじめとするスポーツ選手の使用をきっかけとしメディアにも注目されるようになり、直近では利益を確保出来る程にまで成長してきた。

10

同社の高岡社長は、電力会社へ電力設備機器を納める会社として歴史のある日本高圧電気株式会社の2代目の社長である。1990年代後半の不景気に、もともとプラスチック射出成型機^[1]の製造及び販売を手がけていた親戚が経営する会社の事業を引き受けたのが、同商品を市場に出すきっかけとなった。

15

これまでは日本高圧電気において、企業間取引であるB2B市場における事業展開を行ってきた高岡社長にとって、企業と一般消費者の取引であるB2C市場における商品の成長戦略をどのように展開していけば良いか、そのための成功の要件は何かを知ることは、ある一定の成功をおさめたこのエアウィーヴの今後の成長を確固たるものにしていくために、早急に明確にし、実行していく必要があった。

20

25

^[1] プラスチック射出成形とは、比較的低い温度（180-450℃）で液体状にて高圧で流し込まれる成形方法であり、金属の金型鋳造法と似ている成形を特徴とする。

本ケースの作成にあたって、株式会社ウィーヴァージャパン エグゼクティブアドバイザー 田所邦雄氏、日本高圧電気株式会社 代表取締役社長 高岡本州氏、同社管理部 亀井裕一氏から貴重な情報を提供いただいた。特に、田所邦雄氏からは、ウィーヴァージャパンの事業戦略を整理する上で特段の協力を得た。この場を借りてお礼申し上げる。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4丁目1番1号、電話045-564-2444、e-mail: case@kbs.keio.ac.jp）。また、注文は<http://www.kbs.keio.ac.jp/>へ。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。

30

Copyright© 大島祥平(MBA)、余田拓郎（2011年3月作成）