

注目したいこの企業

(有)ルーツ

オリジナルスタジャンなど製造の(有)ルーツ（倉敷市藤戸町天城1571-4、幸田年功社長、資本金500万円）が、大手にはない小ロット製品へのきめ細かい対応で、顧客の支持を広げている。製造業でありながら、生産工程はすべて外注し、自社の業務はデザインなどのソフト分野に特化。商工会が運営するポータルサイトへの参加で1000万円を上回る大口の注文も獲得するなど、個性が多様化し「オンリーワン」商品へのニーズが高まる中、売り上げを順調に伸ばしている。

オリジナルスタジャンなど製造 生産工程を外注しソフトに特化

同社は、愛知に本社のある繊維商社に10年余り勤務した幸田社長が脱サラし、平成13年創立。企業ユニホーム、サークルのチームウェア、コンサートなどのイベントで販売するジャンパー、トレーナーなどの企画から製造販売まで手掛ける。

主力商品のスタジアムジャンパーの場合、生地や刺しゅう、ボタン付けなど最低でも6カ所程度の生産工程があるが、同社ではこれらをすべてアウトソーシング。「全ての生産工程を自社で持つのは資金的、人材的に不可能。経験上からも、それぞれのプロに任せたい方がいい製品ができる」（幸田社長）と、デザインや営業に特化している。

納期やコストの要望に最も適した生地、付属品、加工方法などを組み合わせ、各縫製工場（ニット類は国内2工場、ジャンパーは海外1工場とライン契約）に手配。通常、ジャンパーなら70日程度かかる納期は45日程度に短縮。「大手業者は注文数にかかわらず、

原材料からパソコンに打ち込みコスト計算を行う」ため、採算ベースに乗りにくい10～1000の小ロットで競争力を発揮しているという。

ネット販売が転機に

当初、エンドユーザーからの要望を受けた納入業者の注文がほとんどだった同社にとって、大きな転機となったのが、検索エンジン対策で成果を上げている、県南7商工会青年部主催の電子商取引支援ポータルサイト「吉備きびスクエア」への参加（15年12月）だった。

間もなく東京の広告代理店から、他社が納品した製品の追加オーダー分の注文が入り、これをきっかけにこの代理店から「サイト参加業者で最高額」（幹事商工会の茶屋町商工会）という、

約1400万円に上る林野庁ユニホーム製作を複数回に分けて受注。

ネット販売の効果に半信半疑だった幸田社長も、このころには「全国に向けて売り込む営業マンができたイメージ」とその威力を痛感。また、昨年開催された「晴れの国おかやま国体」を機に、入札

への参加など足で稼ぐ営業活動も本格化。ネット販売と合わせて、全売上高の15～20%を占めるまでになっている。

“谷間”解消が次の課題

こうして軌道に乗った事業の次のステップは、季節変動の激しい繊維業界にあって「いかに“谷間”の時期を埋めるか」という点。生産工程を全て外注する事業形態をとり続けるため「商社のように見積もりで業者を選択するような手法ではなく、自分の工場のもりで付き合うことが必要」との考えによるもの。信頼関係を強化するためには、無理をしてでもある程度の仕事をコンスタントに発注する必要がある、その対策として昨年11月から、スポーツ関係のサークルのみにターゲットを絞り「ルーツオリジナル商品」の販売も始めた。

無地の定番商品に加工を施すのではなく、同社が提供する商品は生地段階から手掛ける真正正銘のオリジナルで、アメリカンフットボールの強豪大学からチームジャンパー製作の依頼が寄せられるなど「口コミ」ならぬ「ネットコミ」で支持を拡大。「オリジナルスタジャンといえばルーツ」と認知されるよう検索エンジン対策にも力を入れ、問い合わせに対する成約率は約50%という高率を誇る。

人件費の安い海外との競争で厳しい環境の繊維業界だが、オリジナリティーが要求される“ニッチ”市場は、小回りの利く中小業者こそが強みを発揮できる分野とも言える。「業務内容から、ホームページ上で注文まで完結させるのは難しく、人を引き付けるネタが提供できればいい」と幸田社長。“デジタル”と“アナログ”を駆使したルーツの挑戦は続く。



真剣な表情でスタジャンの検品作業

有限会社ルーツの概要

本 社	倉敷市藤戸町天城1571-4 TEL 086-428-0055 FAX 086-484-2116 URL http://www.e-roots.jp/
創 業	平成10年10月
設 立	平成13年6月
売上高	1億400万円（17・5期）
従業員	2人
主要品目	繊維製品の企画、製造、販売