

## 有限会社レイホープ

代表取締役社長 藤崎 信一氏

オリジナルテイラーの高いものづくりを可能にした  
柔軟な発想と  
自ら考え工夫を続ける探究心



### 有名ブランド品などのネット販売ビジネスを起業

「大学卒業後、建設会社に就職しましたが、その頃からいつか独立して何か事業を始めたいと思っていました」と語る藤崎信一社長。会社を辞めて輸入ビジネスの手伝いを始めてからは、イタリアの有名ブランドを買い付けるためイタリアに行くようになり、平成16年にはネット販売ビジネスを仲間とともに立ち上げました。

ブランド品の他にベネチアングラスとTシャツの販売も手がけていましたが、学校のイベントや大学のサークルなどで使用される、既成品のTシャツにロゴやネームを入れたチームウェアの需要が伸びてきたこともあって、藤崎社長はTシャツの販売に特化して取り組むことを決意します。

「参入しやすいビジネスではあるが、それだけに会社としてまわしていくためにずいぶん苦労してきました」と言うように、売上が好調

に推移して従業員を雇用したものの、急な受注増に対応が追いつかず、誤配等のトラブルで不良在庫を抱えて業績が悪化したこともありました。

### 経営診断を受け、内製化で生産性向上を実現

平成25年に現在地に移転してからは、元スポーツ用品メーカーでマーク開発を手がけていた人材を顧問に迎え、加工販売の比重を高めていくことになりました。

当初、加工は外注で行っていましたが、思ったとおりに仕上がらないことや納期が遅れたりすること、チームウェアの注文が集中する夏季と冬季の繁閑差が大きいことなどが課題でした。また、アパレル業界は細かく分業化されていて、例えばシルクスクリンプリントと刺繍の2つの工程が必要なデザインでは、それぞれの専門加工業者に別々に発注するため、どうしても納期が長くなってしまおうという問題



もありました。

平成29年2月に、滋賀県信用保証協会の実施する経営診断を受診したところ、高コストを解消するため外注化しているシルク印刷の内製化の必要性を指摘され、金融機関などと協議の末、製品台、刺繍機、シルクプリンタを導入することになりました。さらに縫製機械も購入することになり、これまでも独学で加工技術を修得してきた藤崎社長が、“服のリフォームショップ”に向向いて教えを受けて縫製技術を身につけ、ライン入れなどの注文にも応えられるようになりました。

## デザインから加工まで自社でできることが強みに



同社では早くからイラストレーターを使って、藤崎社長自らロゴやマークの制作を手がけてきたことで、デザインの詳細を直接発注者と相談しながら決めるようになってきました。

「来店していたり、あるいは学校などに向向いて、一緒に確認しながら色やデザインを決めていくので、イメージと仕上がりが異なるというトラブルもありません。外部のデザイナーを使わないのでコストを抑えられるのも魅力」と藤崎社長。どんなデザインなら加工しやすいか、より美しく仕上がるかよくわかっていることも強みで、紹介やリピーターが堅調な需要を支えてきました。

現在、パソコン上のデザインをスマートフォンに転送して、それを見ながら顧客が来店しなくてもやり取りできるシステムの実用化に向けて取り組みを進めています。



## OEM生産などに新たな展開を期待

売上は順調に伸び、夏場の注文が増える時期には生産が追いつかないこともあるほどですが、需要は早晚ピークに達すると藤崎社長は予想していて、今後、スポーツ用品店やメーカーと連携できないかと模索を始めています。

例えば、ロゴやネームの生地を載せて縫い付けるのではなく、ウエアの生地をくり抜いて、別の生地を入れ込むような技術を開発、従来のやり方より着心地や通気性の点で優れたものができることから、クオリティの高いスポーツウエアが提案できるのではないかと考えて

います。

また、OEM生産にアパレルの新しい分野になるような大きな可能性を感じていると語る藤崎社長。実際、インスタグラムに多数のフォロワーをかかえる大学生から、自分でデザインしたオリジナルTシャツの製作依頼があり、本当に売れるのかと半信半疑で取りかかったところ、あっという間に1,000枚くらい販売してしまっただけでなく、刺繍やライン入れ、縫製などの要望にも応えること、さらに「今はアパレルパターンを手軽に制作できるソフトもあるので、そういうものを活用していったら、お客様の期待にもっと応えることができるのではないかと、新たなビジネスの広がりに期待を寄せています。



## Message

### 自分で考え工夫してきたことが どこにもないサービスや製品につながる



何かおもしろいことができないかと、自分でいろいろ探して、自分でやり方を考えてやってきたことが15年かけてかたちになってきました。お客様の要望に応えるため、さまざまな課題をどう解決していくか、いろいろ工夫したことが当社にしかできないサービスや製品につながっています。

例えば分業でやっていたことを一本化するとか、デザインと加工を社内でやるとか…どこにも所属せずに自分でいろいろ試行錯誤してきたからこそその強みがあるのではないかと考えています。今はOEMのハードルをもっと下げることができないかと考えているところです。

もっといいものを作るためにより深く追求しながら、どこにもできないオリジナリティーの高いものづくりを目指していきたいと思っています。



## 企業データ

本社／大津市中央4丁目1-14  
設立／平成16年  
従業員／2名  
事業内容／衣料品加工販売  
ホームページ／  
<http://www.rayhope.me>



## 企業ポリシー

- デザインと加工技術の両輪でより顧客満足度の高い製品づくりを目指す。
- さまざまに工夫を重ねることで他社にないサービスと技術追求する。
- 時代の動きに目を向け、新たなビジネスの展開を模索する。