

3類型	鋳工業品	通巻番号	3 - 20 - 004
地域資源名	アパレル製品	認定日	平成20年6月13日
地域	東京都墨田区	所管省庁	経済産業省

事業名: 地域の職人技を生かした超短サイクル・少ロットの強みを持つ、国産エコロジーアパレル製品

会社名: 株式会社ホシノ
 連絡先: TEL: 03-3622-8197
 FAX: 03-3621-8498

所在地: 東京都墨田区本所2-12-6

事業概要(新たな活用の視点)

- ・生産拠点が中国に移ってから、都内の加工所は年々廃業や縮小に追い込まれており、メリヤスの産地が衰退してしまうことが懸念される(ホシノはメリヤス製品を100%国内で生産)。
- ・今回の新事業は、ファッション業界で世界的なデファクトスタンダードとなる可能性の高いエコロジー基準を満たしながらも、発色性が良くデザイン性に優れたオーガニック素材を用いたメンズカジュアルウエアーを中心に、超短サイクル・少ロットで商品提供を行う仕組みを構築、事業化を図るものである(オーガニック・クイックレスポンス・システム(OQRS: 仮称))。
- ・将来的には、国産エコロジーアパレル製品としてブランドを立ち上げ、海外へ輸出することで国内と海外の生産サイクルが変わることを利用して「閑散期」を少なくし、利益を上げられるシステムを構築する。



売れる商品づくり(競争力、市場性、販路)

競争力

- ・競合製品との優位性

小規模事業所が集まる墨田区内で製品作りを完結させることで、物の移動時間が短縮でき、少ロットの別注オーダーにも対応可能である。よって、中国生産では対応出来ない短サイクル・少ロットでの、時代の早い流れに沿った生産システムが構築できる。またオーガニック・コットンの入手ルートが出来ていることも当社の強みである。

市場性

- ・市場ニーズ、市場規模

世界のオーガニック・コットン小売総額の推移(2007年~2008年)をみても、848億円の増加が予想されている。今後、日本のオーガニック・コットンの市場は拡大していくと思われる。

販路

- ・販路開拓方針

国内では合同展示会であるホワイトとジャンブルにAW(秋冬)とSS(春夏)に年2回ずつ出展する。また、大手セレクトショップ(ビームス、シッパス、ジャーナル・スタンダード、ナノユニバースなど)向けの展示会を単独で年2回開催する。海外では合同展示会であるイタリア(ミラノ)の247showroomに年2回、フランス(パリ)のwho's nextに年1回出展する。ミラノのエージェントへ販促を委託し、商品をショールームに展示する。



地域資源における関係事業者との連携

国内生産を行う、都内のメリヤス加工所の協力が不可欠であるため、墨田区の20社ほどの加工所と協力を築いている。素材仕入先については(株)ファインフレーバー、ECO染色については(株)杉浦染工場と連携している。また、デザインと営業活動については、目黒区にあるアガルタと協力を確立している。