

受賞者のご挨拶

株式会社 デラックスウエア 代表取締役 村松 隼人 様



この度は、このような栄誉を賜り、誠にありがとうございます。身に余る出来事に恐縮しております。折角このような機会を頂戴しましたので、少しばかり私と事業の展望について御紹介いたします。

私は1977年に秋田県鹿角郡で生まれ、現在44歳です。高校を卒業した後、某自動車系列企業に入社しましたが、社会というものを経験して「折角働くなら好きなことを仕事にしたい」という想いを強く抱いたことで早々に退社し、かねて興味があったアパレル業界に足を踏み入れました。古着のリユースを通じて「ヴィンテージ」の選別と価値を学び、このヴィンテージを目指して衣料製造をしようと、更に衣料のモノ創りの分野へ進みました。衣料メーカーでは、モノ創りはもちろんですが、企画や生産・デザイン、販売や営業、広告宣伝プレスなど一連の仕事を学び得たことが起業の基盤になりました。

当社、株式会社デラックスウエアは2005年7月に秋田県鹿角郡で創業しました。2005年の創業当初は私1人でしたが、これまで15年の企業活動の間に30名の社員に恵まれ、現在は全国65社の卸販売先と自社店舗、自社縫製工場を構え、多くのお客様に御支持頂ける会社に成長して参りました。また、この2021年からは創業当初からの目標でもありました海外への輸出販売に向けて順次計画と準備を進行しております。

【今後の展望 海外展開に向けて】

今後の展望でもあります海外への輸出販売を



行うにあたり、2015年からおよそ6年の準備期間を設けました。この期間に海外展開を行うために不足している事項の解消と改善を行い、海外商圏で長期的な成長を促すための販売方法を構築する取組みを「海外戦略」として実行しました。「海外戦略」は具体的に3つの項目があります。

海外戦略1 製造環境の改善

初めに製造環境の改善から着手しました。2015年当時は、取引先から頂いた受注に対し、自社製造能力の未熟さから供給が追いつかない状況が続いていました。2010年に操業した自社工場で製造した製品を販売する計画がある一方で、生産数に上限があることに加え、未熟な運営から更に納期遅れを発生し、生産数量の落ち込みに歯止めが掛からない状態が続きました。この状態を改善するため、次のことを実行しました。まず、一般的な生産方法(一人一工程を請け負って後方に流して行くライン生産)を「立ち回り生産」(完全日産制で一人が複数工程を請け負う生産)に切り替え、管理を「日単位」にして問

題がどこにあるかを明確にし、当日中に問題を解消するようにしました。「立ち回り生産」によって作業者の理解が深まり、遅れている工程をカバーする体制が整い、効率化と生産数量の増加が図れました。

海外戦略2 国内商圏の整備

「海外戦略」を進めるにあたり、当社の販売基盤である国内商圏の安定を目指しました。成長を続ける国内商圏に安定供給する体制づくりと新商品などを求める顧客や販売店の期待に応えるために次のことを実行しました。「商品を見て購入を検討したい」という顧客の要望には、国内販売店の店内シェア向上を図るとともに、当社の商品コンセプトを明確化し、更に商品製造数を予め策定しました。また、「販売力向上を目指し商品理解を深めたい」という販売店の要望には、全国の販売店へ当社のスタッフが積極的に出向いて実際に店頭立ち、細かな商品説明やサイズ選びを指導し、商品イメージや内包するストーリーを伝え、販売や予約を支援するなど商品理解を深めて頂く取組みを行いました。その他、販売店が近くに無くカバーしきれない国内地域の顧客に向けて自社販売サイトを構築し、情報提供と安定的な販売環境を整備しました。

海外戦略3 海外販売方法を策定

2010年に自社縫製工場を設立した際、日本国内をはじめ世界各国から1900年代初頭の真っ黒な「ヴィンテージミシン」を収集し、特徴ある設備で創る衣料と工場を目指しました。このことは海外の興味のある方にもインターネットを通じて伝わり、大変多くの海外店舗や企業から取引依頼を頂戴しました。しかし、先に申しあげた通り、製造環境が整わず受注にお応え出来る状況では無かったことに加え、輸出条件や販売方法を模索している最中であつたことなど総合的

に準備不足が発生していたため、全ての海外取引依頼を期間未定の保留または丁重にお断りしました。海外販売では「卸販売を行って終わり」ではなく、Tシャツ1枚から徐々にお客様が増え、段階的に商品理解を得られる環境を目指すことを方針としておりました。その販売方法を模索する時間を頂くため6年の準備期間を設けた次第です。

現在、3つの「海外戦略」の準備が整ったことで、いよいよ実行に移す時期だと感じております。国内商圏のほか、事業の新たな柱になり得る海外商圏が加わることは、当社にとって大変大きな意義を持ちます。新型コロナウイルスの影響が落ち着き次第、2021年は2カ国(タイとドイツ)を視野に入れ、成長商圏とするべく邁進して参ります。

今回このように当社を紹介する機会を頂けたことや海外展開の展望が拓けた経緯には、沢山の先輩諸兄の指導を頂戴したことが大きいと感じます。その中でも「企業の責務は利益を追求することだ」という言葉は、私を長く悩ませ成長させてくれました。利益を安易に捉えれば企業の儲けですが、企業は「お客様のお役に立つこと」が役割と存在価値だとすれば、企業の利益追求とはお客様の利益になるまたはお役に立つことだということになります。日々重ねて来た技術や環境の改善、手の込んだ素材やモノ創りも全てお客様の利益でなければなりません。頂きました榮譽を励みに、これからも「国内外のお客様のお役に立つため」に日々成長を目指して参ります。

何卒、御指導御鞭撻の程宜しくお願い申し上げます。

「新起事業激励賞部門」

株式会社 デラックスウエア
代表取締役 村松 隼人

1 住 所	大館市字桂城8-3
2 業 務 内 容	衣料の製造・販売、雑貨の輸入・販売
3 創 業	2005年7月
4 資 本 金	1,000万円
5 従 業 員 数	30人
6 売 上 高	2億600万円

(1) アメリカンカジュアルの衣服や小物（ブーツ、帽子など）を製造し、直営店、オンラインショップのほか、全国の60を超えるセレクトショップで販売している。購買層は、30・40代を中心に10代から90代まで幅広い世代から支持を集めている。



本社外観

(2) 品質に強いこだわりを持ち、商品の企画から製造販売までのプロセスをすべて自社で行っている。原料・素材はすべて国内で調達し、縫製は1900年代初期にアメリカで製造されたヴィンテージミシンを使うなど、妥協しない製品づくりを貫き、「秋田発・純国産アメリカンカジュアル」というブランドを確立した。



作業風景

(3) 人気商品の一つである「なまはげジーンズ」（「赤鬼」と「青鬼」の2種類）は、大館市のふるさと納税の返礼品に採用され、地元大館市のPR、地域活性化に寄与している。



なまはげジーンズ腰パッチ