



C O M P A N Y P R O F I L E

- **会社名** 株式会社フラスコ 100cc
- **代表取締役** 矢口 貴士
- **設立** 2006年5月11日
- **従業員数** 42名 (グループ合計100名・2023年3月現在)
- **事業内容** スポーツウェア・オリジナルグッズの企画、製造、販売
システム開発・システムサービス事業、労務コンサルティング
- **グループ企業** 株式会社フラスコ100cc システムサービス
フラスコ100cc 社会保険労務士オフィス
徐州福客服飾有限公司

■ 所在地

【東京本社】
【システムサービス】
【社会保険労務士オフィス】
〒110-0015
東京都台東区東上野3-3-13
プラチナ第2ビル 3・4・5階
TEL 03 (6806) 6531
FAX 03 (6806) 6532

【大阪支社】
〒542-0081
大阪府大阪市中央区南船場
4-12-24
現代心斎橋ビル 4階
TEL 06 (6210) 5078
FAX 06 (6210) 5079

【福岡支店】
〒810-0041
福岡県福岡市中央区大名
2-2-50
大名DTビル3-A
TEL 092 (753) 8615
FAX 092 (753) 8616

【徐州福客服飾有限公司】
中華人民共和国 中国江蘇省徐州市

■ 沿革

- 2006年 5月11日 株式会社フラスコ 100ccを設立
- 2007年 10月1日 バスケットボールユニフォームブランドBFIVE (ビーファイブ) を立ち上げる
- 2010年 9月1日 野球ユニフォームブランドSORK (ソーク) を立ち上げる
- 2012年 10月1日 バレーボールユニフォームブランドMILEGRA (ミレグラ) を立ち上げる
- 2014年 1月1日 フットボールユニフォームブランドPixoAleiro (ピクサレイロ) を立ち上げる
- 2014年 4月1日 ランニングウェアブランドWINDLOPE (ウィンドローペ) を立ち上げる
- 2015年 8月1日 大阪支社を開設
- 2016年 2月1日 総合オーダースポーツウェアブランドRIVOST (リヴォスト) を立ち上げる
- 2016年 4月20日 サイクルウェアブランドAXELEED (アクセリード) を立ち上げる
- 2017年 4月3日 株式会社フラスコ100ccシステムサービスを設立
- 2017年 10月1日 中国江蘇省徐州市に徐州福客服飾有限公司を設立
- 2018年 11月1日 スポーツテラーズ展開開始
- 2019年 12月1日 東京都台東区に本社移転
- 2021年 5月1日 フラスコ 100cc 社会保険労務士オフィス設立
- 2022年 2月1日 福岡支店を開設

■ スポーツテラーズ (ショールーム)

【東京店】



【最寄駅】
JR上野駅.....徒歩10分
東京メトロ
銀座線 稲荷町駅.....徒歩3分
都営地下鉄大江戸線
新御徒町駅.....徒歩5分

【大阪店】



【最寄駅】
大阪メトロ
御堂筋・長堀鶴見緑地線
心斎橋駅.....徒歩3分
四つ橋線四ツ橋駅.....徒歩3分

【福岡店】



【最寄駅】
地下鉄空港線
赤坂駅.....徒歩5分
西鉄天神大牟田線
西鉄福岡 (天神) 駅.....徒歩9分

スポーツブランド事業

スポーツジャンルごとに自社オリジナルブランドを展開。商品の企画から製造・販売まで一貫して社内で行うことで、ユーザーの声をスピーディに商品へ反映できることが強みです。

バスケットボールユニフォーム	野球ユニフォーム	バレーボールユニフォーム
 ビーファイブ	 ソーグ	 ミレグラ
フットボールユニフォーム	ランニングウェア	サイクルウェア
 ピクサレイロ	 ウインドローベ	 アクセリード

サプライヤー実績

B.LEAGUE/B1	B.LEAGUE/B2	B3リーグ
 信州ブレブウォリアーズ	 愛媛オレンジバイキングス	 山口ペイトリオッツ
	 青森ワッツ	 さいたまブロンコス
		 ヴィアティン三重
V.LEAGUE/V2	V.LEAGUE/V3	F.LEAGUE/DIV2
 サフィールヴァ北海道	 長野ガロンズ	 ヴォスクオーレ仙台
		さわかみ関西独立リーグ
		 堺シュライクス
		 兵庫ブレイバーズ

労務コンサルティング事業

社会保険労務士業務をはじめ、労務に関する相談等を承っております。企業の成長には、お金、モノ、人材が必要とされておりますが、社労士は中でも人材に関する専門家であり、「労働及び社会保険に関する法令の円滑な実施に寄与するとともに、事業の健全な発達と労働者等の福祉の向上に資すること」を目的として、業務を行っております。



OEM事業（他社ブランド代理製造）

スポーツ小売店のオリジナルブランドや他のアパレル製品を代理にて製造する事業。自社ブランドとは異なる価値ある製品を作り出すことで、取引先やその先のお客様にも喜んでいただける、やり甲斐のある事業です。



システム開発事業

お客様から依頼したシステムを作るだけでなく、自社で考案した3Dシミュレーターを活用したサービスも行い、システム開発から販売・管理までを一貫して行う事業です。現在は「Image Former DRAW」、「Image Former 3D」を中心に、さまざまなシステム開発を行っています。



Image Former DRAW



Image Former 3D

営業・顧客対応

〈営業〉

営業の業務内容は「渉外営業」「卸販売」「企画販売」の3つの分野に分かれております。

渉外営業は、学校の部活動やクラブチームなど、幅広いお客様からスポーツウェアの受注販売を行うお仕事です。お客様のもとへ直接訪問し、受注に繋げていきます。

卸販売は、各地域のスポーツ小売店やスポーツメーカーに当社商品を取り扱っていただき、代理製造を承るお仕事です。メーカーのブランドで製造を行う"OEM"という形でも受注を行っています。

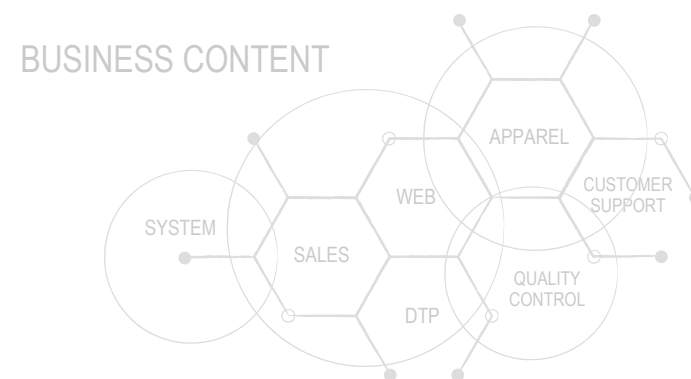
企画販売は、プロスポーツチームとのサプライヤー契約や、各スポーツの協会・連盟との協賛活動の窓口となり、自社ブランドの認知活動を行うお仕事です。契約を交わしたプロスポーツチームの担当となり、サポートだけでなくファン向けグッズの提案等も行います。現在ではBリーグで6チーム、Vリーグで2チーム、Fリーグで1チーム、その他には野球の関西独立リーグ所属のチームともサプライヤー契約を交わしております。

また、協会・連盟との協賛活動では総会や大会に足を運び、お客様に一番近いところで自社ブランドの認知活動を行います。

〈顧客対応〉

お問い合わせやご注文を電話やメールで対応します。またショールームでの接客を行い、スポーツウェア作成のサポートを行います。ご要望を叶えるサービスのプロとして、デザインソフトを利用したオリジナルウェアのイメージ作成、サイズ・着こなし等のお悩みを解決していきます。

また、購入後のサポートにも注力しており、有益な情報をメルマガやSNSで配信。お客様との繋がりを大切にしているこの業務は「会社のフロントマン(顔)」として誠意を持ってお客様と接し、ファンになっていただく事がミッションです。



システムエンジニア

プログラミングを用いて社内システムの改善や、外部から受託したシステム開発を行う業務です。当社の通信販売事業では注文から製造、納品までを全て自社システムで管理しており、改善を行うことで社内業務の効率化やお客様へのサービス向上へと繋がる、重要なお仕事です。

また、社内で利用するシステムだけではなく、自社でサービス展開している3Dシミュレーターツールやロゴ作成ツールなどのBtoBサービスの開発業務も行います。

自分が学んだ知識やスキルを生かして、1から新しいサービスを生み出したいという方には、とてもやりがいを感じられる職種となります。この仕事は「仕組みを設計して組み立てる」作業、つまり想像力が豊かな方に向いております。未経験の方でも入社後にしっかりと研修で基礎知識を学ぶ事が出来る為、ITの分野や新しいサービスに興味があれば、どなたでも専門スキルを身に付けて活躍することができます。

デザイン

〈グラフィックデザイン〉

WEBサイトでの画像やSNS等の販売促進画像を作成する業務です。依頼者の意図を理解し、イメージをビジュアル化することが求められますが、同時に商品・商材の魅せ方についても考えていく必要があります。

画像作成はAdobe社のIllustratorやPhotoshopを使用します。ソフトのスキルやデザイン知識も幅広く学ぶ事が可能です。また商品や宣材写真の撮影を行う事も多々あります。

〈アパレルデザイン〉

ユニフォームやジャージ等の新デザインや、カラーバリエーションを作成する業務です。デザインの調査や考案をしながら形にしていく、大変クリエイティブなお仕事となります。最近ではチームユニフォームだけでなく、各スポーツの個人向けアパレルデザインも頻繁に作成しており、自身で考えたアパレルデザインが販売実績として成果を上げたとき、非常にやりがいを感じることが出来ます。

商品開発（パタンナー）

チームユニフォームやスポーツアパレルのパターンを作成する業務です。東レのクリアコンポというCADの専用ソフトを使用し、シャツの身頃や袖、襟などの展開図のような形を自らの手で作成していきます。各アパレル品のマスタパターンの作成をはじめ、グレーディングの知識も学び、パターン業務全般に携わっていただきます。学生時代に専門知識を学んだ経験のある方が活躍するお仕事となります。

〈DTPオペレーター〉

カタログやチラシ、雑誌広告等を作成する業務です。自社商品を活かしたレイアウトやインパクトのあるキャッチコピーの考案をはじめ、編集から入稿までを担当します。商品の魅力や自社の強み等をお客様に伝えるための表現力が求められるお仕事です。

また、プロスポーツ選手を宣材モデルとして使用した販促媒体を作成することも多く、ブランドのイメージアップに繋がる業務も担当します。グラフィックデザイン同様、専用ソフトのスキルやデザインの知識を幅広く学ぶ事が可能です。

〈CGモデラー〉

3DCGソフトを利用して、人体やアイテムなどのモデリングする業務です。実物に近いモデルを追求しオブジェクトを作成。風合いや質感等のリアルさをCGの世界で表現します。アパレルデザインを反映させるために、デザインデータの落とし込み作業やカラーの設定を行うことも多く、最近ではクライアント側で使用する3Dモデルの作成を依頼されることもあります。

また、当社の商品開発業務はパターンを作成するだけでなく、製品の「企画」の段階からも携わります。現在のスポーツ業界におけるアパレル品の生地素材や成分、シルエットや資材などを調査し、製品化をすることを目的にしながら、パタンナーと一緒に、スポーツアパレルの開発を行う業務です。



鈴木 正義 (主任／入社8年目)
システムエンジニア

質問-①所属部署での仕事について

お客様が直接目にするWebサイトの修正や、社内システムの改善、開発が主な業務となっています。お客様からの要望や、社員からの意見を反映させ、サービスの質を高め業務の効率化を図ります。

質問-②仕事のやりがい

入社した時点ではシステムに関して全くの素人でしたが、実践を通してエンジニアとしての知識が身につくことがとても楽しいです。また、自分の考えや思い付き「やってみよう」が実現できることが楽しく、とてもやりがいを感じます。

社員からのメッセージ

初めての事でもチャレンジすることのできる会社です。また、社員同士1対1でしっかりと向き合うことができ、技術的にも人間的にも成長することができると感じます。一緒に働くことができるのを楽しみにしています！



高屋 芽生 (担当職／入社3年目)
顧客対応

質問-①所属部署での仕事について

主に通信販売の注文対応を行っています。お客様と電話やメールで細かな仕様を決めたり、ショールームで接客することが主な業務です。また、商品部の企画と連携し、新商品の情報をメルマガ配信する販促活動も行っています。

質問-②仕事のやりがい

リピーター注文を獲得した際は私たちの商品やサービスにご満足いただけたのだと実感し、とてもやりがいを感じます。また、お客様よりユニフォーム着用写真やお手紙をいただいた際は部署内で共有し部署の士気が上がります。

社員からのメッセージ

社員みんなが同じ方向を見て一丸となって頑張っています。楽しいことも大変なことも、皆で共有し日々成長できる会社です。若手社員は優しい先輩のもと、のびのびと頑張っています。



小松 太一 (主任／入社6年目)
営業

質問-①所属部署での仕事について

法人・学校・団体様などに向けた提案型の営業・地域団体や大会運営会社への協賛・小売店への卸営業など、業務は多岐に渡ります。

質問-②仕事のやりがい

お客様から商品の仕様・納期・金額などについて難しい要求をいただくことが多くありますが、それを乗り越えて希望通りに商品を納品し、感謝の声をいただいたときにとてもやりがいを感じます。

社員からのメッセージ

若手社員でも色々なことにチャレンジできる会社です。我々と皆さんの力で、会社として、人間として共に大きく成長していきましょう。



飯田 紗矢 (一般職／入社1年目)
デザイン

質問-①所属部署での仕事について

自社ブランドのユニフォームデザインから、チラシデザイン、3Dモデルの作成など様々な業務を行なっています。サプライヤーチームのユニフォーム、グッズ等のデザイン業務も行っています。

質問-②仕事のやりがい

1年目から、自分のデザインが形になるチャンスがたくさんあります。また、多岐にわたるデザイン業務に携わることができるので、幅広いスキルが身に付きます。

社員からのメッセージ

経験豊富なデザイナーの先輩方からたくさんのノウハウを教えてもらうことができ、とても成長できる環境です。ぜひ一緒にデザインとスポーツを楽しみませんか？

キャリアプラン
＜ステップアップ例＞

一般職

担当職
総合型コース
勤務地限定コース
時間限定コース

主任・営業専門・技術専門

係長・高度営業専門・高度技術専門

1年目

2年目

3年目

4年目

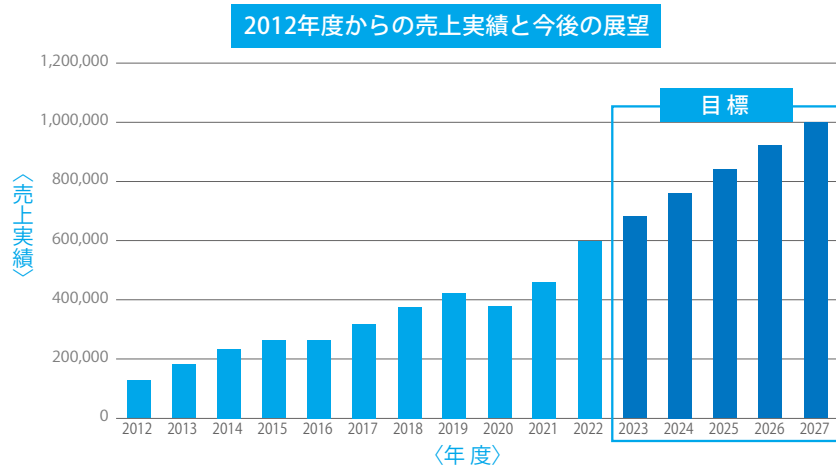
5年目

6年目

7年目

8年目

これまでの実績（創業17年 赤字なし経営）



創業17年連続で黒字経営となり、売上実績も常に成長をし続けております。またそれだけでなく今後も実績を伸ばし続け、2027年度に10億円の売上を大きな目標として掲げております。その為に各部署の社員達が一丸となって業務を遂行し、個人目標や個々の成長をしていく事を、会社の強みとしております。

明確な基準を設けた評価制度と多様な働き方

社員の目標は「目標管理システム」で管理、目標結果や過程を半年ごとに評価していきますが、明確な基準を設けております。総合職社員だけでなく、その地域限定で働く「地域限定社員」や、短い時間の中で働く「時間限定社員」。技術を活かすことに特化した「責任限定社員」等、様々な働き方を用意しております。



今後の展望（大手に負けない強み）

現在の3拠点に加え北海道、宮城県、愛知県、広島県への支店展開を視野に入れております。また数名であった2012年度の従業員数もグループ企業含め100人まで増加、今後も人員増加を目指しながら、会社の規模を拡大していきます。



充実した福利厚生

毎年発生する有給休暇は未消化分の買い取り制度（消化100%）を導入。また育児休業法改正後の男性女性育児休業率も100%となっており、休暇申請の申請・取得が行いやすい会社づくりを目指しております。

更に自己啓発支援制度として、「資格取得報奨金」「社外研修費用補助」「書籍購入」があります。



決起大会

毎年上期の前半に行われる決起大会では、社員一人一人が目標を発表。昨年度の目標達成者の為の表彰もあり、大会後は懇親会も開催しております。



懇親会(バーベキュー)

夏～秋の時期にバーベキューを開催。普段の仕事上では見えない先輩、同期の面白い一面を知ることもしばしばあり、毎年大盛り上がりです。



研修合宿

下期の目標発表やワークショップ。スポーツ大会など、仕事上の学びや遊びが盛りだくさんの一泊二日。直近のバドミントン大会は白熱した試合の連続でした。



社員旅行

毎年1～2月に開催される社員旅行。以前は静岡県浜松市へ社員全員で行きました。温泉や食事を楽しみながら、社員同士の仲が深まるビッグイベントです。



● チームウェアは「絆」

チームウェアはチームに一体感を与え、その集団にプラスαのチカラを与えるものであり、同じウェアを着ることで仲間としての絆を強く意識できるものでもあります。我々はオリジナルチームウェアの作成を通じて人と人の「絆」を強くする、そのような仕事にやりがいと誇りを持ちたいです。

世の中に無数にある個性的な自己表現の欲求や要望を、ユニフォームやチームウェアのような集団独自の形ある物として実現する事により、多くの人々がスポーツやレクリエーションイベントなど、日々の人生を楽しむ事ができるための手助けをすることが私たちの存在意義です。

● ONE for ONE

また、スポーツユニフォームに関して言えば、チームウェアとはいえ一着一着同じものではなく、我々は「一人のための一着」を作っています。お客様がそれを手にした時の喜び、着用した時の高揚感、勝利した時の誇りを我々の喜びとしましょう。

例えば、ある人が選ぶユニフォームの背番号はただの数字ではなく意味があります。憧れの選手の番号を付けたい、目標とする成績であったり、自分や家族にちなんだ数字など、その人にしか解からない思いがあるのです。その思いを形にすることが私たちの使命でもあります。

● 新しいものづくりのスタイル、 マスカスタマイゼーションを実現する

自己表現の対象はチームだけでなく、将来的には個人の欲求や要望も形にして行きます。スポーツの枠を超えて世の中のあらゆるものをカスタマイズできるようになったとき、人々の購買行動は変わり、製造と流通、サービスに新たな流れが誕生するでしょう。

マスカスタマイゼーションとは個別大量生産、つまり一つ一つ異なる製品を大量に作ることです。現在の製造業は少品種大量生産が主流であるが、「ONE for ONE」のミッションを実現するためにも個別大量生産の仕組みを極め、時代に先駆けて「一人ひとりの自己表現を形にする」ものづくりの現実を目差します。

我々は製品企画から製造、販売まで自社で一貫して行うをSPA（製造小売業/speciality store retailer of private label apparel）として、お客様に一番近いところに存在し、その声を製品にスピーディーに反映する。

そして何といても中間コストを削減することによりお客様対して最大の価格パフォーマンスを実現します。さらにIT技術を駆使しお客様の求めるイメージのビジュアル化、効率的で緻密な製造と情報管理を実現します。

販売のサービス業とものづくりの製造業を融合し新しいスタイルを確立することで、より多くの人々にオンリーワングッズを手にする喜びを感じてもらいます。

ONE for ONE

「終わりのない成長」「幸せの追求」

フラスコ100cc 全社員の共有の理念は、「終わりのない成長」と「幸せの追求」です。

社員が仕事に取り組む中で高い目標と志を持ち、それに向かって日々努力し、人間性を磨き成長しながら、お客様と社員自身の幸せの追求をすることを目指します。

Philosophy 1

社員の成長

社員一人一人の継続した人間的成長・能力的成長を起点に、高品質の商品とサービスを展開し、お客様に満足していただく事が第一かつ最大の目標です。常にお客様の立場に立ち、現在の世界にない付加価値を創造することによって、人類・社会の進歩発展に貢献していきます。世の中は常に留まる事なく変化し、時代の要求に応えるためには成長し続けなければなりません。変化することを恐れ、現在に安住した者には未来はありません。強い気持ちを持って今以上の自分になれるよう努力をします。

Philosophy 2

お客様の幸せの追求

私たちはお客様に喜んでいただく、つまり幸せになってもらう事を徹底的に追求し、その対価として利益をいただいている事を理解しないとなりません。利益はお客様の満足度を表すバロメーターです。おおいに社会貢献をし、公明正大に適正な利益をいただきます。利他の心を持ち、誰かに必要とされる存在になることこそが「幸せの追求」です。常に世の中の動きにアンテナを張り情報収集し、時代の要求を逃さない。

Philosophy 3

会社の成長社員の幸せの追求

利益が増えること、つまり「会社が成長する」ことにより、会社は社員に、今以上の充実した労働環境、生活環境を提供して、人生が豊かなものになるよう、「社員の幸せ」を追求します。また社員は、自分自身と家族、取り囲む人たちの幸せとは何かを健全な精神で追求し、今以上に幸せになる努力を心がけます。

Philosophy 4

さらなる社員の成長、そして、今以上のお客様の幸せの追求

最終的に「社員の成長」は「社員の幸せ」として還元され、私たちはさらに自己の可能性を限りなく追求し、一段と成長して「お客様をさらに幸せにする」好循環の仕組みを追求して行きます。社会をより良いものとするために、日々深く考え、心を高め、勇気を持って行動し、人として一生涯終わりなく成長していくことを目指します。

