

I. 会社概要

1. 会社の名称	株式会社レスター
2. 本社所在地	富山県高岡市戸出放寺57-2
3. 電話番号	0766-63-5085
4. URL	http://www.rester.co.jp/ http://www.houseiya.net/
5. 設立年月日	昭和34年1月1日
6. 資本金	2,200万円
7. 上場の有無(店頭/2部)	非上場
8. 業種・業態	オーダーメイドTシャツ、トレーナー Poloシャツの製造販売
9. 代表者名(年齢)	清水康次 45歳
10. 情報戦略責任者名(年齢、役職)	同上
11. 直近の売上高(百万円、年)	1.46億円
その1年前の売上高(百万円)	1.06億円
その2年前の売上高(百万円)	1.02億円
12. 直近の経常利益額(百万円、年)	8.1百万円
その1年前の経常利益額(百万円)	0.8百万円
その2年前の経常利益額(百万円)	9.3百万円
13. 現在の従業員数(うち社員数、年)	18人(11人)
その1年前の従業員数(うち社員数)	12人(8人)
その2年前の従業員数(うち社員数)	11人(8人)
14. IT部門の有無(名称)	なし
15. IT部門の責任者名(年齢、役職)	清水康次
16. IT部門の人数(うち社員数)	2人
17. 直近のIT関連の年間費用(人件費も含む、百万円、年)	13百万円
その1年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	5百万円
その2年前のIT関連の年間費用(人件費含む、百万円)	5百万円

平成18年度IT経営百選応募記入シート(2/2)

株式会社レスター

18. 事業・商品・サービス内容	インターネットによるオーダーメイドTシャツ、トレーナー、ポロシャツなど衣料の製造販売。インターネットで受注、納品は宅配している専業の縫製工場です。Tシャツ35%、トレーナー25%、ポロシャツ10%、その他(犬の服、よさこいの衣装など)30% web受注100%、BtoB50%、BtoC50% BtoBにはショップのオリジナルブランド、共同提案のパートナーとしてwinwinの関係を構築している。
19. ビジネスの特徴	
① 強み	自社工場で縫製していることを生かし、一般の縫製工場の場合、最低ロット200枚、納期は3週間～1ヶ月かかるのに対し、弊社では一枚から完全オーダーで二週間以内で納品している。インターネットのホームページから100%受注し、エンドユーザーや小売店のプライベートブランドのオーダーを受注しています。胸囲28cm～360cm、着丈14cmから400cmまでの衣料を作成できる。プリントや刺繍のオーダーも可能。また、出来上がリイメージをwebを使って顧客に事前にお見せして、イメージの共有化を図っている。
② 付加価値	工場であることを最大限に生かし、プリントや刺繍の位置や大きさ方法も選べ、袖や衿、身頃などのパーツごとの形やカラーの指定もできる。オリジナルTシャツ2,320円～リーズナブルな価格で販売している。受注は一枚単位でも、生産は20枚ぐらいになるように管理し、コストダウンを図っている。Tシャツの型紙とカラーを標準化して、利益を確保できる仕組みを作っている。また、顧客にとっては、オリジナルで良質の商品を安価に購入できるメリットは大きい
③ こたわり	① 自社生産にこだわる。お客様の要望にきめ細かに対応する。1枚からでも作成する。 ② ネット受注のみで、リアル店舗での販売はしない。 ③ 納期二週間。エンドユーザーと小売店のプライベートブランドのみ対応する。 ④ アパレルの下請けはしない ⑤ プライベートブランドを作りたいと言う思いの人を支援しパートナーとしてお互いにリスクを少なくして共に歩みたい
④ 独自性	業界の知識のないお客様からの、要望を工場で生産できる指示書にして、お客様の希望通りの商品をお届けできる仕組みの確立。クレーム返品率0.25% 一貫生産体制を確立している。型紙作成→裁断→プリント→刺繍→縫製→仕上げプレス→包装→発送まで、全て自社で行っている。出来上がリイメージをお客様にも送り作成者と共有している。

Ⅱ. 自己評価表1／2(ビジネス戦略・経営改革の視点)

会社名 株式会社レスター

1 ビジネス戦略・経営改革の視点	評価を行なうに当たっての具体的事実
①業績の好調さ	毎年増収を維持。利益面はようやく安定化してきた。今後生産性向上の投資でさらに高収益体制を実現する予定。経常利益率5%は確保できる仕組みを確立。
②ビジネスモデル	オーダーメイドのTシャツ、トレーナー、ポロシャツなどのオーダーメイド衣料をインターネットで受注。自社工場で一貫生産し二週間以内に宅配便でお届けする仕組みを確立。受注～出荷までの生産設備(システム)を量産対応型から、多品種少量生産型に徹底した仕組みにし、同業他社と差別化。
③経営の自立化	2003年7月にインターネットの受注のみで完全稼働する縫製工場になり、下請け体質を完全に脱却。型紙作成～プリント、刺繍、縫製～出荷まで自社一貫生産。月間顧客(オーダー)件数約3000件、リピート率30%。最大取引先の売上げに占める割合は10%以下。
④経営のオープン化	プリント、刺繍チームと縫製、仕上げチームに分けて、売上高、材料費、加工高、労働分配率の実績が翌日には分かる仕組みになっている。技術情報もwebを通じて開示している。自治体、大学などへの経営情報も講演などを通じて、我が社の生き様(価値観)を開示している。
⑤満足度経営	顧客からの感謝のメールや苦情メールを開示共有化している。Web担当社員は業務時間内にアフィリエイトを自由に行えるようにし、報酬も本人のものとし、最新情報を入手できるようにしている。オーダーメイドに徹し無駄なものは一切作らないことにこだわっている。縫製屋ドットネット内にSNSを設置し仕入先を含めてネット活用のノウハウの公開をしている。障害者雇用も積極的におこなっている。

Ⅱ. 自己評価表2／2 (IT高度活用の視点)

会社名 株式会社レスター

2 IT高度活用の視点	評価を行なうに当たっての具体的事実
①コミュニケーション	技術や特長、サービスをホームページで開示。お客様からの意見や質問などの問い合わせに対して24時間以内に返信。メールによる報告、連絡、相談を行い、履歴を残している。Skypeを利用して会議やお客様とも1対複数のコミュニケーションを実施。
②営業・マーケティングの改革・新商品や新サービス開発への活用	①検索エンジンで狙ったキーワードの上位表示できる技術の確立。 ②AlexaトラフィックランキングTシャツ業界1位。 ③100%インターネットで新規受注。受注状況の社内共有化。 ④はてなブックマークの人気エントリーにも取り上げられ、ユーザーのロコミを意識したソーシャルサーチへの対応も進めている
③プロセスの高度化・連携	地元8社で縫製屋ドットネットを立ち上げ縫製工場同士で受注案件を共有化している。現在は全国の繊維関連の人たちとSNSで情報交換している。今期中にデザイナーやパターンナーとの連携するサイトへとリニューアルし強みの連携を計画。ブランド発信も予定している。
④人材・ノウハウの高度活用・高度な経営管理への活用	webの最先端の講師を招き、ノウハウの蓄積。新規ドメインのサイト運営に生かしている。個性化を意識し、尖った人材を育てる環境を整備している。また、物づくりのデジタル化にも取り組み中で11月から実施予定。
⑤情報セキュリティ対策	ウイルス対策を行っている。サーバーは外部専門業者によるセキュリティの確保、社内のPCは週1回バックアップしている。プライバシーポリシーをホームページ上に明記している。SSL化。