

有限会社奥山メリヤス

事業計画名

超立体的なニット製品を製造する、立体造形編込み技術の確立

伝統技術と機械の融合で高品質なニット製品を生み出す
山形発のファクトリーにこだわり、世界を視野にブランド展開を目指す



最新式編み機の導入で付加価値のある製品を生み出す。



機械と技術の融合が高品質な製品になる。

事業の背景・目的

繊維、ニット業界はOEM、相手先のブランドのものづくりだけでは収益性に限界がある。下請け体質からの脱却を目指すためには発信要素を強く打ち出していかなければ、今後の展望が図れないということが一つの起点で

ある。また、当社の既存の機械が老朽化しており、当社の卓越した技術とうまく融合させて展開していくためには、最新式の機械が必要であると判断し、導入に至った。

企業データ

ニット製品の製造、卸売、販売
OEM事業部/様々なブランドの商品を製造、卸
ブランド事業部/自社ブランド「BATONER」の
製造、卸売
糸の選定から縫製、仕上げまですべて一貫して
行う。高度なマシンと伝統であるハンドメイドを
融合したものづくりにこだわる



代表取締役 奥山 幸八

代表者	奥山 幸八
住 所	寒河江市大字寒河江字赤田156
電 話	0237-86-5378
FAX	0237-86-3287
e-mail	mokuyama@lapis.plala.or.jp
URL	http://www.okuyama-meriyasu.com
設立年	昭和26年7月
資本金	1,750万円
従業員	40名

事業内容

最新式の機械を導入する目的は、単に生産性をあげるだけではない。当社のこだわりである立体感、深みというような、消費者視点で、違いが一目でわかる、そのような製品には高い質と技術が要求される。こだわりの製品をつくるには、当社の技術力と機械の持つ性能との融合が不可欠であるため、最新式の導入にはそうした視点を含めたものである。

機械導入により、試作開発における立体造形が可能になり、一つのジャンルとして展開していくために必要であった。自社ブランド製品は、付加価値の要素を追いかけていかなければならない。消費者が身につけた際に、感動してもらえる、それが製品の付加価値であり、それを確立していく立体造形編込みのために最新式機械の活用を行っている。

事業の成果

創業時は完全な下請け、OEMのみからのスタートであったが、徐々に自社ブランド事業の割合が増えつつある。

当社ブランド「バトナー (BATONER)」は4年目を迎えるが、商品開発の試作をしていく中で、時代が求める商品を提供していくうえで導入した機械により、立体造形編込み技術が確立された。

「バトナー (BATONER)」は百貨店、専門店、セレクトショップ等での展開を行っているが、顧客からは好反応をいただいている。顧客の反応がダイレクトに工場に伝わることで、作り手のモチベーションアップという面での成果も現れている。

今後の展望

現在はまだ道半ばだが、最終的には自社ブランド事業とOEM事業のバランスを組んで、安定経営を図ることで、雇用面においても社員に還元できるようにしていく。地域創生という観点からも、若年層に対して魅力あるファクトリーブランドを提供することで、地元寒河江に呼び寄せることが夢。自社ブランド展開は、利益率がいいが、経費もかかり、リスクもある。それでもステータスの高いブランドを目指し、当社でしか出せない光る製品をつくり、山形のファクトリー奥山メリヤスを発信していくことは、現場で働くものの誇りにもなる。ファクトリー（工場）にこだわり、世界を視野にオンリーワンを目指していく。



自社ブランド「バトナー (BATONER)」。