

アルファライン 株式会社

ラインストーンとストーングッズの 企画・製作で国内トップクラス

事業内容

キャラクターをデザインした 装飾品も取りそろえ

アパレルやバッグ、アクセサリ、雑貨、ネイルアートなどの装飾に使われる模造宝石のラインストーンを企画から製作、販売まで手がける。また、「ハローキティ」などのキャラクターをデザインした装飾品のストーングッズも取りそろえる。岡林広晃社長は「当社は後発で同業者も多いが、注文が途絶えず忙しい」と胸を張る。

形、色の豊富なラインアップが強み

人気の秘密は、ウェブサイトで数え切れないほど詳しく紹介している形や色の種類の豊富さ。顧客が求めるタイプがなければ、同業者や海外にもあたって探し出す。必要な商品を調達する営業力は、特定の商社からしか調達していない多くの同業者を圧倒する。岡林社長は特殊紙や特殊フィルムを全国の服飾品事業所へ販売する商社に勤めた後、平成20年に起業した。全国に築いた取引先のネットワークを生かし、強い競争力を築いている。

補助事業

看板で顧客のブランドイメージ高める 事業に進出

平成26年度補正予算の「中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業」に採択された補助事業名は、「魅せる看板の開発で企業力・ブランド力の強化」。「取引先のお客様が満足でき、お店のブランドイメージを上げる画期的な看板事業」を、事業計画の概要とする。

印刷技術を駆使、「ものづくり補助金」を 活用し加工設備も導入

ラインストーンやストーングッズの事業とは異なり、高度な印刷技術を駆使し、顧客企業が店頭などに設置して効果的な宣伝につながる看板の製作事業への参入を目指している。具体的な内容については明らかにしていないが、「ものづくり補助金」を活用し、加工設備を導入した。ラインストーンやストーングッズでは、ニーズに合わせたきめ細かな商品のラインアップや企画力で、顧客商品のイメージ向上につなげ、需要を開拓してきた。看板事業でも、こうした経験やノウハウを生かそうとしている。

アルファライン 株式会社

代表取締役 岡林 広晃

〒567-0868 大阪府茨木市沢良宜西3-12-19-10

TEL. 072-646-7386 FAX. 072-646-7389

資本金／3,500千円

従業員／5名 専属外注作業員30名

主な取引先／大手アパレルメーカー、バッグ・雑貨・装飾品、ネイルサロン、デコショップ

主な保有設備／熱プレス機ほか

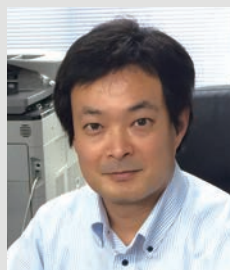
主力製品／ラインストーンをメインとする装飾品

短納期 企画力 小ロット OK オンライン 生産 OK 海外 対応 OK 試作 OK 連携力

素材の選定からデザインまで要望に応え、 ものづくりをお手伝い

代表取締役 岡林 広晃

お客様に材料を供給するだけでなく、お客様の「仕入れ先部門」となり、素材の選定からデザインまで要望にお応えします。素材とデザインを通して、ものづくりのお手伝いができればと思います。



ラインストーンで作成した装飾品



取り扱いの豊富なラインストーン



職場では女性も活躍する

具体的成果

「魅せる」ビジネスのノウハウ生かす

岡林社長は新たな看板の製作事業について「まずは、導入した設備を使いながら1-2年は様子を見たい」と、これから時間をかけて看板事業の構想を固めようとしている。異業種へのチャレンジとなるので、市場背景を見ながらデザインや素材の選定など、慎重に進めたいと考えている。「魅せる」ビジネスという点では、ラインストーンやストーングッズの経験とノウハウにおいて、他社にない蓄積もある。

等身大の看板も製作、 多品種少量体制を構築

印刷技術の技術革新により、高度な印刷機械が低価格化し購入しやすくなったことも、追い風になっている。看板などを、多品種少量から手がけられるサービス体制を整える考えだ。岡林社長は「ラインストーンとストーングッズの注文がこれ以上来ると、仕事はパンクしてしまう」と、うれしい悲鳴を上げている。しかし、主要な顧客のアパレルは国内市場が縮小。全体では受注を減らしていないが、油断せずに新たな事業を準備している。また、アパレルでは生産時期がどの種類においても重複してしまう。看板事業を今後の同社の成長のための新たな柱と位置づける。

今後の戦略

調達力で優位に、アパレル以外の顧客開拓

ラインストーンとストーングッズでは、素材となる模造宝石を海外調達する能力を高めている。中国や韓国、台湾からで、製造元もしっかり確かめている。当初は量がまとまっていなかったと作ってくれなかったが、取引を通じて信頼を深め、少量でも納めてくれるようになったという。さまざまなストーンを1個単位でも発注できる強いネットワークを築いている。今後もこうした調達力で優位に立ち、アパレルの生産が減る時期の受注を補うため、アパレル以外の分野にも新たな商材を提供できるシステムを構築していく。一方、製作では中国に委託していた時期もあった。しかし、品質に問題があるため、その修正にコストや時間がかかり、国内での製作に切り替えた。

新鋭機を導入、省力化による ビジネス拡大を目指す

熱圧着による製造方法を開発し、1分間に数千粒の配置を可能とした。内職による人手作業のほか、熱プレス機などによる省人化技術も生かしている。これまでも茨木商工会議所の補助事業に採択され、自動化を進めてきた。看板だけではなく、その周辺の提供可能な商品についても現在開発中。新鋭機によるビジネス拡大を目指す。

取材を終えて

人一倍強い情熱でニッチの ビジネスモデルを確立

ラインストーンはアパレルやグッズを華やかに飾り立て、日々の生活を楽しませてくれる。岡林社長はパートを入れても5名だけの小所帯で、国内トップクラスの豊富なラインアップを取り扱えるビジネスモデルを確立した。勤めていた会社がラインストーン事業から撤退したのが起業のきっかけで、ニッチ(すき間)ビジネスを築き上げた。しかし、ラインストーンに寄せる人一倍強い情熱、知識、経験なしには、成功しなかっただろう。

<http://alphaline.co.jp/>