



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** 38名(グループ合計90名・2022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

■ 所在地

【東京本社】

【システムサービス】

〒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

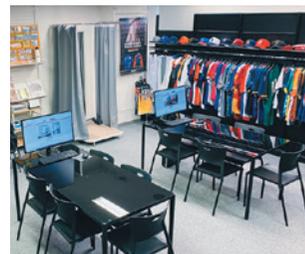
【徐州福客服飾有限公司】
中華人民共和国 中国江蘇省徐州市

■ 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
- 2022年 2月1日 福岡支店を開設
- 2023年 名古屋支店を開設(予定)

■ 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。



バスケットボールウェアブランド「BFIVE」は、オフィシャルサプライヤーとして、B.LEAGUEプロチームをサポートしています。



信州ブレイブウォリアーズ



愛媛オレンジバイキングス



青森ワッツ



佐賀バルナーズ



山口ペイトリオッツ

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

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

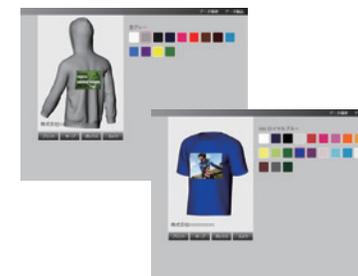


Image Former 3D

営業総合職

〈渉外営業〉

スポーツ少年団から部活動・社会人クラブチームまで、幅広いお客様からスポーツウェア作成やオーダーグッズの受注営業を行う仕事です。活動は電話やメール・SNSを利用してアポイントを取り、直接お客様のもとに足を運んで商談を行います。また、一般のお客様だけでなく法人向けのOEM営業もおこなっており、スポーツ小売店やアパレル会社の製品を代理製造する担当窓口もおこなっております。

人と人の繋がりの中で自社ブランドと他社ブランドどちらも付加価値を創出し、価値ある製品を世の中に送り出す業務となります。

〈企画営業〉

プロスポーツチームのサプライヤー契約や、地域のスポーツ協会・各種連盟との協賛活動の窓口となり、自社ブランドの認知やイメージを高める営業活動をおこないます。サプライヤーとなったプロスポーツチームの試合へは実際に訪問し、会場での物販活動の他、ファンの方向けのグッズの企画から製造・販売までをおこないます。

また協会や連盟との協賛活動においては、総会や抽選会に足を運び、自社ブランドを直接アピールする活動の他、大会パンフレット広告や会場でのチラシ配布等をおこない、より多くのお客様に自社ブランドを認知させる営業活動もおこなっております。

〈顧客対応・ユニフォームアドバイザー〉

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。単なる接客ではなく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。

また一度購入した方へ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、ファンになって頂く事がミッションです。

〈広告広報・マーケティング〉

WEB広告の設定や雑誌広告、SNSやPRサイトでの広報活動を行います。競合ブランドなどの市場調査をし、費用対効果を計りながら効率的・効果的な売り方を考え、キャンペーンの企画を提案していく業務も担当します。

最近では個人向けスポーツアパレルの販売にも力を入れ、大型ショッピングサイト(AMAZON・楽天市場)を利用し、より多くの方々に自社ブランドを知ってもらうためのブランド認知活動も行っております。

WEBデザイナー・ITエンジニア

〈WEBサイトの新規作成・更新〉

当社各ブランドのWEBサイトのデザインをするお仕事です。ブランドのイメージやターゲットに合わせて、商品の魅力をどのようにお客様に伝えるかを考えてWEBサイトを作成します。また、各ブランドのWEBサイトだけではなく、3Dシミュレーターのレイアウト作成や、その他のWEBサービスなど幅広いデザインに関わる業務になります。ビジュアル的に魅力的なだけではなく、WEB解析ツールなどを用いながら、どうしたらお客様が利用しやすいかなど、ユーザーの使いやすさを考えながらデザインしていきます。

当社のWEBデザイナー職ではデザインだけではなく、HTMLやCSSを用いて実際にコーディングまで行うので、WEBデザイナーとしての専門スキルを身に付けることができます。未経験の方でも、入社後にしっかりと研修を行いますので、WEBサイトのデザイン作成に興味があり、自分の手でモノを作るのが好きな方であれば誰でも活躍することができます。

〈IT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サイトで使用する画像や、SNS等の販売促進画像を作成する業務です。各担当部署と相談しながら行うこのお仕事は、依頼者の意図を理解して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事が重要です。

画像作成はAdobe社のIllustratorやPhotoshopを使用します。ソフトのスキルが身に付くだけでなく、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。

〈CGモデラー〉

人体やアイテムなど3DCGソフトを利用してモデリングする業務です。3Dシミュレーションサービスのモデルを作成し、本物に見えるリアルさをCGの世界で表現します。またモデルを作成するだけでなく、各ユニフォームやウェアのデザインデータ落とし込みや、テクスチャ素材を使用した生地質感の表現を行うこともあります。

最近では自社製品だけでなく、他社で使用する3Dモデルの作成を依頼されることも多く、Tシャツやパーカー等のアパレル品の他に様々なものを作成していきます。

〈DTPオペレーター〉

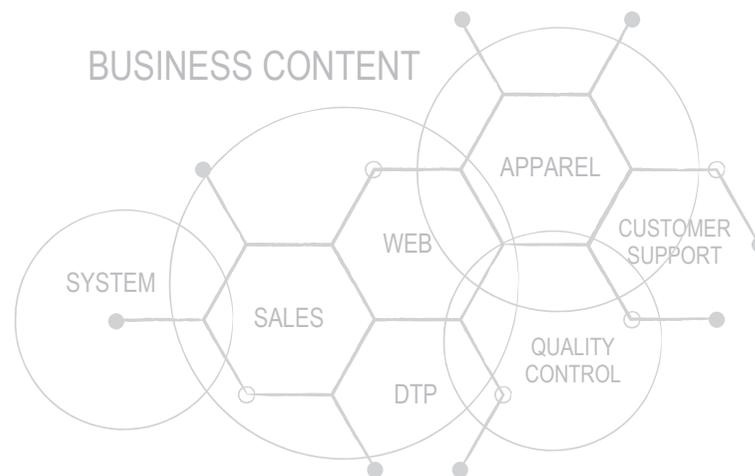
カタログやチラシ、雑誌広告等を作成する業務です。販売促進ツールの作成となりますが、自社商品を活かしたレイアウトやインパクトのあるキャッチコピーの作成も行い、編集から入稿までを担当します。商品の魅力や自社の強み等をお客様に伝えるための表現力が求められるお仕事です。

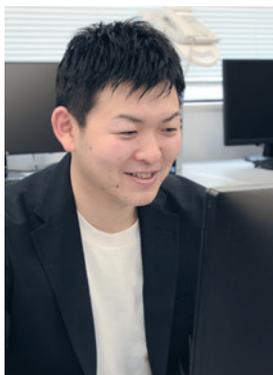
またプロスポーツ選手を宣材モデルとして使用した販促媒体を作成することも多く、ブランドのイメージアップに繋がる業務も担当します。グラフィックデザイン同様、専用ソフトのスキルやデザインの知識を幅広く学ぶ事が可能です。

〈アパレルデザイン〉

自社サイトで販売を行う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。自社商品に存在しないデザインの調査や、人気のありそうなデザインイメージを考案して形にしていく、大変クリエイティブなお仕事となります。現在の世の中のスポーツアパレルに求められているデザイン性や新商品に日々アンテナを張っておくことも求められます。

また自社サイトで扱うオーダー製品だけでなく、各スポーツの個人向けアパレルデザインも作成します。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事が出来ます。





鈴木 正義 (主任/入社7年目)

WEBデザイナー・ITエンジニア
(IT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思います。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2年目)

営業総合職
(顧客対応・ユニフォームアドバイザー)

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5年目)

営業総合職
(渉外営業・企画営業)

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。



時岡 瑠 (一般職/入社1年目)

営業総合職
(顧客対応・ユニフォームアドバイザー)

質問-①所属部署での仕事について

現在は研修期間として顧客対応業務を行っております。メールSNSでのお客様対応や電話応答、ショールーム対応などの接客が主な仕事です。

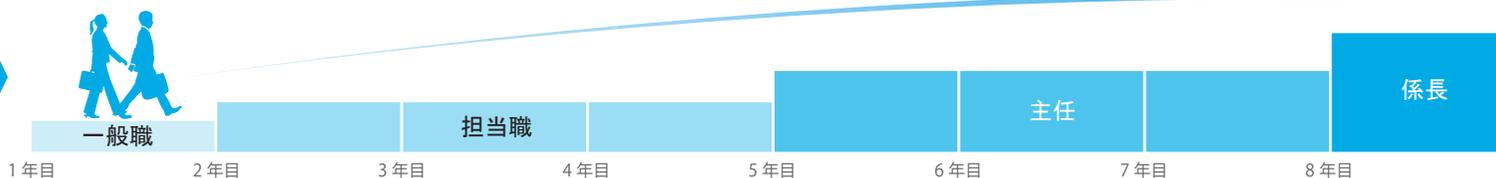
質問-②仕事のやりがい

実際に商品を納品した際にお礼を言われる事も多く、スポーツを楽しむ人たちの力になれた事を実感した時は、もの凄くやりがいを感じます。

社員からのメッセージ

アットホームな社風でありながら、新入社員を懸命に育てようとしてくれる大変熱い会社です！皆さんも是非フラスコ100ccで一緒に成長していきましょう。

キャリアプラン (ステップアップ一例)



フラスコ100ccでは、年間を通していろいろなイベントが目白押し! その一部を、写真と併せてご紹介します!

4月
APR

● 入社式



先輩社員たちの前で、抱負を発表! 緊張しつつも笑顔でスタートです。

5月
MAY

● 決起大会



会社近くのホテルで、社員一人ひとりが立てた決意や目標を発表します。

6月
JUN

● スポーツ大会



社員一同・チーム対抗で様々なスポーツを楽しんでいます。

8月
AUG

● 親睦会 (バーベキュー)



社員の家族やパートさんと一緒にBBQ! カクテルBARもあります。

10月
OCT

● 内定式



研修は社外で行います。学びあり、スポーツありの2日間です!

11月
NOV

● 研修合宿



忘年会では、社員全員に景品が当たるビンゴ大会もあります!

12月
DEC

● 忘年会

1月
JAN

● 内定者懇談会



1泊2日の社員旅行! 過去には沖縄や箱根、静岡へ行きました。

2月
FEB

● 社員旅行

3月
MAR

● 納会
● お花見

その他毎月1回「フィロソフィー勉強会」を社内で行っています。終業後に会社近くの体育館でバレーボールやバドミントンを行ったり、休日にスポーツ観戦を実施するなど、社員同士のイベントが多いのも特徴です!

● 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。

そして何といたっ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、公正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。

