



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** 62名(グループ合計142名・2026年8月時点)
- **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

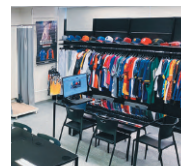


■ 沿革

- 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
- 2023年 4月1日 ボウリングウェアブランド GOLUTH (ゴルス) を立ち上げる
- 2026年 7月1日 SPORTS TAILORS PTY LTD AUSTRALIA 設立
- 2026年 7月7日 名古屋支店を開設

■ 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

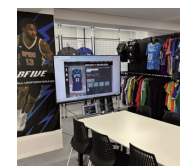
【名古屋店】



【最寄駅】

- 地下鉄桜通線・名城線
久屋大通駅.....徒歩2分
- 地下鉄東山線・名城線
栄駅.....徒歩9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	 ソーク	 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.PREMIERE	B.ONE	
 広島ドラゴンフライズ	 愛媛オレンジバイキングス	 山形ワイヴァンズ
V.LEAGUE	 香川ファイブアローズ	 ライジングゼファー福岡
 長野ガロンズ	野球 独立リーグ	
F.LEAGUE/DIV2	 兵庫ブレーバース	 大阪ゼロロクブルズ
 ヴォスコール仙台	 堺シュライクス	 和歌山ウェイブス
	 堺シュライクス	 姫路イーグレッタース
		 千葉スカイセイラーズ

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、企画・マーケティング、総務の部門で幅広く経験を積みながらステップアップできます。

総合職社員

営業

〈渉外営業〉

部活動、クラブチーム、企業チームなど、直接スポーツチームにアプローチして注文をいただくお仕事です。

〈卸販売〉

スポーツショップやスポーツメーカーなどにアプローチし、ODMまたはOEMという形で製品を取り扱っていただくお仕事です。

〈企画販売〉

プロスポーツチームのサプライヤー契約や、各地域の協会・連盟への協賛などの窓口になっていただくお仕事です。

顧客対応

ホームページから依頼していただいたお客様の注文内容を確認し、メールや電話でコミュニケーションを取りながら注文の確定、製造に繋げていくお仕事です。

電話、メール、接客などの社会人として必要な基礎スキルを身に付けることができるため、入社後半年間は全員顧客対応に仮所属となります。

企画・マーケティング

販売促進活動としてプロ選手とのアンバサダー契約、ライセンス系商品を使ったブランディング活動、インフルエンサー等を起用した動画企画など、各ブランド認知度拡大のための業務を行っていただきます。

各選手やマネジメント会社と連携をしながら、ブランドの価値を高めていきます。

ターゲットにどのような施策が有効かを判断し、コンテンツの配信から改定案までの管理を携わっていきますがスポーツ業界の様々な方との関係性も深めていく、重要なお仕事です。

総務

会社の基盤を支える部署として、経理や人事などの業務を中心に担当していただきます。

日々の出入金管理や給与計算、採用活動のサポートなどを通じて、会社全体が円滑に動くよう支えていくお仕事です。

それぞれの部門で、得意分野を活かして活躍できる職種です。

営業職社員

営業

〈渉外営業〉

部活動、クラブチーム、企業チームなど、直接スポーツチームにアプローチして注文をいただくお仕事です。

〈卸販売〉

スポーツショップやスポーツメーカーなどにアプローチし、ODMまたはOEMという形で製品を取り扱っていただくお仕事です。

〈企画販売〉

プロスポーツチームのサプライヤー契約や、各地域の協会・連盟への協賛などの窓口になっていただくお仕事です。

顧客対応

ホームページから依頼していただいたお客様の注文内容を確認し、メールや電話でコミュニケーションを取りながら注文の確定、製造に繋がっていくお仕事です。

電話、メール、接客などの社会人として必要な基礎スキルを身に付ける

技術職社員

WEBデザイナー

企業やサービスの魅力を伝えるため、サイトのデザイン、ページ構成、画像・バナー制作、既存サイトの更新・改善などを行います。

入社後は先輩のサポートを受けながら実務を経験し、将来的にはサイト全体のデザインや企画などの打ち合わせにも携わっていただきます。

さまざまな案件を通じて、コーディング力だけでなく、企画力や提案力も身につけられる環境です。

システムエンジニア

社内システムの改善や、外部から受託したシステムの開発を行うお仕事です。当社は販売、製造、納品のフローをすべて自社システムで管理しております。お客様の要望に沿って常にシステムの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ります。

また、社内だけではなく、外部からの受託開発も行い、1から新しいサービスを生み出すような業務も行っていただきます。未経験の方でも入社後の研修でスキルを身につけることができます。

営業



小松 太一 (係長／2017年入社)

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々ありますが、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。

顧客対応



山地 菜月 (担当職／2023年入社)

質問-①所属部署での仕事について

主にお客様対応や問い合わせの対応をしています。ネットから注文してくださった方との電話やメールでのやり取り。またショールームでの接客を通してお客様が不安なく、そして満足できるウェアを作成できるよう、日々取り組んでいます。

質問-②仕事のやりがい

顧客対応は、お客様に一番近い立場として、様々なお声を聞くことができます。自分が関わった方にご満足いただけた時や、ユニフォームを着用している写真を送ってくださった時など、この仕事をやっていてよかったなどと改めて感じます。

社員からのメッセージ

就職活動は様々なものを天秤にかけて判断しなければならず、悩むことも多いかと思いますが。自分自身と向き合いながら、自分のいいところをたくさん見つけてください！

企画・マーケティング



米山 智美 (主任／2017年入社)

質問-①所属部署での仕事について

商品部の「企画」チームの一員として業務を行うお仕事です。デザインチームやWEBサイト運営のメンバーと話し合いながら、各ブランドのコンテンツや方向性を進めていく為、コミュニケーションスキルや管理能力も必要となります。

質問-②仕事のやりがい

どのような企画ならユーザーに興味を持ってもらえるかを考案することは大変ですが、仲間と一緒に作り上げた企画や商品がブランド認知に繋がると実感できます。その瞬間にやりがいと達成感を感じ、「もっと頑張ろう！」と励みになります。

社員からのメッセージ

この会社は皆楽しく素敵な人ばかりです。仕事が大変だと思う時もありますが、「成長できる!」「周りがいるから頑張れる!」というような職場の雰囲気・環境があるので毎日充実しています。

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

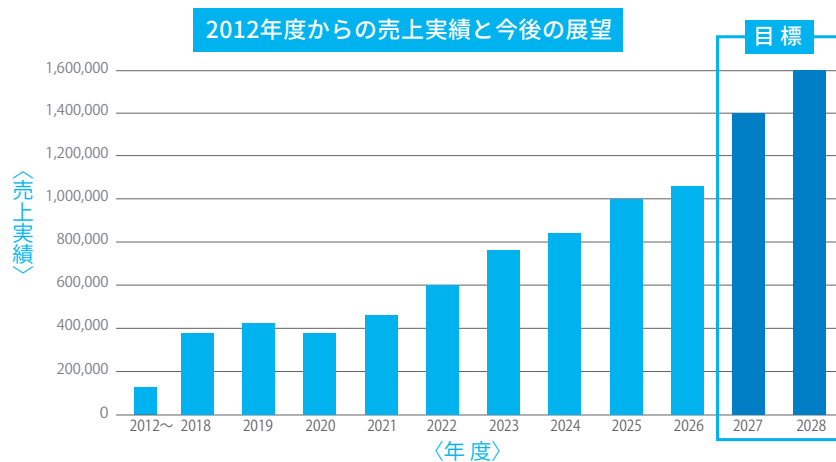
5 年 目

6 年 目

7 年 目

8 年 目

これまでの実績（創業20年 赤字なし経営）



創業20年連続で黒字経営となり、売上実績も常に成長を続けております。またそれだけでなく今後も実績を伸ばし続け、2028年度に16億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。



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2022年10月の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「資格取得報奨金」「社外研修費用補助」「書籍購入」などの自己啓発支援制度や、確定拠出年金等も導入しております。



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。



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。直近のバレーボール大会は白熱した試合の連続でした。



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あり、毎年大盛り上がりです。



全社イベント

社員同士の親睦を深める年に一度の全社イベント! 前回は精巧なミニチュアの世界が楽しめる「スモールワールズ」へ。チーム対抗で問題を解き、最後は東京湾を眺めながらみんなで食事を楽しみました!



● 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もちたいです。

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。

