

多様なニーズに応える
技術を磨き
提案型の商品展開で
市場を開拓



代表取締役の吉田由美さん

感動と意思と記憶を 彩りあふれる ユニフォームや記念品に



有限会社 BESTPLAY

(代表者) 吉田 由美
(住 所) 京都市西京区上桂東ノ口町129
(TEL) 075-383-0800
<https://bpn.jp/>

(事業内容) スポーツ・イベント・ワーキングウェア、グッズの作成販売

スポーツウェアやワーキングウェアなどにチーム名や会社名、ロゴ、イラスト等をマーキング(プリント・刺繍)する事業に取り組んでいる。最新設備を導入した自社工場を持ち、取り扱う加工の9割を内製化することで、衣類のほかに、帽子やかばん、ボール、文具など、素材の種類や形を問わず、お客様の要望を短納期・高品質で叶える体制を整える。お客様から預かった商品を加工するだけでなく、オリジナルグッズやアイテムの企画・開発にも力を注いでいる。「付加価値の高い提案型商品を増やしていく」と代表の吉田由美さん。例えば、高校の野球チームの卒業記念品に、ユニフォームのデザインや共に汗を流したメンバーの名前を刺繍したメモリアルスタンドを提案し、卒業生や保護者に喜んでもらった。二次加工で培ってきた技術・ノウハウを水平展開し、市場にはないオリジナル商品に生かすことで、ノベルティや記念品など新たな受注に結びつけている。

蓄積したデータを 強みに変える 顧客サービスと 生産管理システム

1990年代から他社に先駆けて、独自のデータ管理システム(BPN A V)の運用に取り組んでいる。特にお客様側の担当者が交代したり、前回の購入から年月が経ったりすると、以前の発注内容が分からなくなることも多い。そこで、過去30年分の顧客情報をデータベース化し、お客様とweb上で共有することで、容易に以前と同じ規格、デザインの商品を安心して注文してもらうことが可能となった。

社内向けにもデータ活用と共有を進めている。一日に刺繍を誰が何件したか、検品を何件したかなど、従業員一人ひとりの能力を把握し、抱える仕事内容やボリュームを「見える化」することで、業務の改善と効率化につなげている。多いときには一日400件以上の商品を出荷することもあり、受注が重なった場合も、納期や受注残量から最適な作業スケジュールを割り出し、お客様のニーズに応じて柔軟な納期設定ができるのが強みだ。



独自のデータ管理システムで生産効率を実現



自社工場ではほとんどの加工作業を内製化している



オリジナルデザインをプリントしたユニフォーム

一人ひとりの 価値観に寄り添い 「自分だけ」の商品を提供

「多様な価値観に応える新しいサービスを」と吉田さん。スポーツウェアやワーキングウェアだけでなく、お客様が趣味で描いたキャラクターをシャツなどにマーキングする事業にも取り組んでいる。現在はECサイトを中心に展開しているが、サブカルチャーへ

の関心が高まる中で受注数は増加しているという。今後は、メーカーと共同で堅牢度が高く、環境への配慮にもつながるインクや糸を開発するなど、社会要請であるSDGsにも積極的に応えていく。「思い出を形にしてお届けしたい」。あの日、あの瞬間、心を震わせた感動が、BESTPLAYのマーキング加工技術で今、鮮やかによみがえる。

解説!! 知恵のポイント

Point.1 加工を内製化

プリントや刺繍、プレス等の二次加工を社内で完結し、お客様の要望をダイレクトに商品に生かす体制を整える。オーダーメイド受注、一個口の小ロット受注などにも柔軟に応える。

Point.2 徹底したデータ管理

顧客情報や業務状況をデータ蓄積・管理し、お客様や従業員と共有することで、スムーズな受発注と効率的な生産・工程管理につなげ、高品質で短納期のものづくりを実現する。

Point.3 技術を水平展開

培ってきたマーキング加工技術を、記念アイテムやノベルティグッズ等へ転用。メーカーと共同で堅牢度の高いインクや糸を開発するなど、市場にない提案型の商品展開を目指す。

応援
します!

経営革新・知恵の経営に取り組む企業のご相談にお応えします。
【相談無料】TEL.075-341-9781
中小企業支援部 知恵産業推進課