

日本製Tシャツを多くの人に。  
その仕掛けづくりがおもしろい！

久米纖維工業株式会社  
**甲斐 誠**さん(39歳)

東京都出身。大学卒業後、久米織維グループの丁シャツ・ギャラクシー株式会社に入社し、リアル店铺やネットショップの店長を経験。事業の編成に伴い、久米織維工業株式会社に異動。見守る「ヤングプロデューサー」の育書きで随らく昇擢中。



商談に欠かせないのが布の色見本帳。  
実際に出来上がったTシャツを見て、触ってもらいながら説明します。

おもしろいことができそうな予感。それが入社を決めたポイントです

お客様と一緒に接する店舗運営がしたいと思って就職活動をしていたとき、ネットを使った事業を始めるので説明会に来ないかと誘われたのが、入社のきっかけ。ネットショッピングと実店舗を開拓する会社を立ち上げると聞き、「ここならおもしろいことがで生きそうだと」思ったのです。社長(現会長)が「中小企業」ということで、親御さんに反対されたら一緒に説得する」と書いてくれたのが決め手になりました。

いきなり1年目で店長に。悩む暇もないほどの忙しさでしたが、自由にやらせてもらえて楽しかったですね。現在は事業」と本社に編入しましたが、入社1～2年目に商品の注文から発送、経理までを学び、多くのことを経験できたことは幸せでした。

日本製Tシャツにこだわり  
ものづくりの技術を残していく

自分たちで仕掛けていくための企画提案も営業の大切な仕事

10年ほど前から自社ブランドも販売。ホームページを見たお客様から直接依頼がくるケースも増えています。会社としては今でもOEM(相手先ブランド名での製造)も承りますが、お客様から注文をいただき、それを作つて納めるだけの営業ではなく、「この商品を使ってこういうものを作つてみせか」という是を責めらつています。

職種は営業ですが、名刺の肩書きは「Tシャツプロデューサー」。企画提案も大切な仕事になっています。Tシャツをからめた「ラボレーション」やイベントを自分たちで仕掛け、ときには中心となつてイベントを開催することも。これまでも様々な企業やNPO、NGOと一緒に組んできました。そのなかでいろいろな情報に触れ、そこから次のアイデアを考え、また新しいものを作つて成功例にしていく。そ  
うやって営業の幅を広げています。

**丁シャツでお客様が笑顔になる。**

甲斐さんの  
とある1日のスケジュール

- 6 6:00 起床
- 8:20 通勤電車の中でラジオを聴いたり、本を読んだり。いろいろなジャンルにアンテナを張る
- 8:30 出社
- 8:30 朝礼
- 9:00 当番制で店舗等の掃除
- 9:30 メールチェック
- 10:30 お客様への電話  
工場への指示書書き
- 1 1日1回は店舗に立ち、一般顧客にも対応
- 12 12:00 昼食・休憩
- 13:00 メールチェック
- お客様のところへ。話を伺い、商品や企画の提案も
- コーヒー休憩
- 帰社後、工場への発注指示、発送業務
- 18 18:00 退社
- 時にはお客様や同僚と飲みに
- 19:30 帰宅
- 子どもの相手をしながら体幹トレーニング。夕食
- 22:00 就寝

久米繊維工業株式会社  
墨田区太平3-9-6  
TEL 03-3625-4188

昭和10年、久米メリヤス製造所として創業。終戦後、日本製Tシャツの原型「色丸首」を商品化。昭和35年、久米織維工業株式会社設立。現在は、オーガニックコットンやグリーン電力を使用するなど、人と環境にやさしい「日本でこそ創りえるTシャツ」を生産。デザインから販売まで一貫して行う国産Tシャツ独創企業として、NPOや企業と共にプロジェクトやイベントの開催、アーティストとのコラボレーションを手がけている。

Tシャツについて話す甲斐さんは本当に楽しそう。会社の規模より、何ができるかを重視して入社を決めたというのがよくわかりました。



1日1回、1時間半ほど店舗に立ち、  
スタッフと商品を見ながら意見交換も



お客様との商談では、予算も瞬時に考えつつ提案していきます。それには、経営者的な目線も必要となります。

営業&アコディーサー

お客様から商品の依頼を受け、工場への発送指示や製作指示を行うほか、お客様への企画提案も行う。久米織維工業は OEM だけでなく、自社ブランドを製作し小売事業も行っているので、甲斐さんは一般的な営業の役割に加えて、製品を必要としてくれるところに提供していくための仕掛けを生み出すプロデューサーとしての役割も担っている。日頃からいろいろなジャンルにアーティストを張り、常に新しいことを学ぶ姿勢が必要だ。