シリーズ
企業訪問

株式会社 羅羅屋（ららや）

～安心・安全・高品質なランドセル作りで子どもの健やかな成長に貢献する企業～

安東社長

企業概要

代表者：代表取締役　安東　裕子（あんどう　ひろこ）
所在地：会津若松市河東町工業団地２－２（会津若松工場）
埼玉県川口市南鳩ヶ谷３丁目22－１（本部・工場）
資本金：9,500万円
従業員：98名
事業概要：カバン（ランドセル）製造・販売
設　立：1974年８月23日
ＴＥＬ：0242－23－8111
ＦＡＸ：0242－23－8112
ＵＲＬ：http://www.raraya.co.jp/
E-mail：info@raraya-aizu.com

今年も新しいランドセルを背負った初々しい小学１年生が、希望を胸に校門をくぐる季節を迎えました。昔は男の子が黒、女の子が赤と画一的な印象がありましたが、今の子どもたちの背中を見ると、色とりどりのファッション性に優れたランドセルが多いのに気づくのではないでしょうか。

㈱羅羅屋は、「ララちゃんランドセル」ブランドの大手ランドセルメーカーとして、多くの子どもたちの健やかな成長に関わってきた企業であり、品質の高さなどに定評があります。また、本県民としては、震災直後の風評被害が強かった時期に、いち早く本県に工場進出した企業として、記憶に残っている方も多いのではないでしょうか。

今回は会津若松工場（以下：会津工場）を訪れ、安東裕子社長と北良明（きたよしあき）常務に会社の歩み、ランドセルづくりへの想い、今後の展望などについてお聞きしました。

会津工場・社屋外観

工場入り口に展示された色鮮やかな当社製品

○創業の経緯について教えてください
～子どもの成長に関わる仕事をしたい仲間たちと起業～

当社は昭和49年８月に創業し、昨年、40周年を迎えました。当社は私の主人（現会長）が子どもの成長に関わる仕事を自分たちでしたいとの想いから、６～７人の仲間とランドセル販売の会社を立ち上げたのが始まりです。主人は学習教材など子どもに関わる仕事の経験はありましたが、ランドセルなどカバンに携わったことが無く、手探りでスタートしました。

創業当時、ランドセルはデパートやカバン専門店で購入するのが一般的でした。当社は後発ですから、既存の店舗に食い込むのは容易ではありませんでした。新しい販売方法として営業担当が１都３県の幼稚園や保育園を訪問し、パンフレットを父兄に渡してもらうよう園長先生らにお願いに駈けずり回りました。園のバザーに参加するなど訪問を積み重ねるうちに先生たちとの信頼関係が生まれ、団体価格購入のメリットを説明し、父兄に推薦して頂くなどして販売量が拡大していきました。私自身は創業２年後に、ランドセルのデザインを中心に当社での仕事に携わるようになりました。

○製造を始めるようになったきっかけについて教えてください
～営業担当が流行（はや）りのデザインを自分たちで製造したいとの想いから～

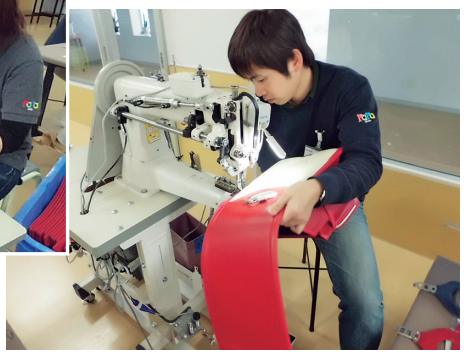
当社は毎年新たなデザインのランドセルのパンフレットを作り、幼稚園・保育園や家具店、教材卸会社に配布し、注文を受けた当ランドセルを外注先に発注する形のいわば販売会社でした。営業担当は、取引先に製品を説明するためにランドセルの構造やデザインから詳細に研究しますから、やがて「ララちゃんファンが欲しいと思うものを提供したい、つまり自分達でランドセルを作れないだろうか、作ってみよう！」ということになりました。そこで、平成７年に埼玉県川口市に倉庫を借りて、その一角で外注先の方にランドセル製造について学びました。何人かミシン経験者を募集し、平成９年に製造を開始し、平成11年から本格的に工場を稼働しました。

○会津進出のきっかけについて教えてください
～OEM 受注開始のため新たな工場が必要となる～

後述しますが、当社は平成14年に取扱いを始めたオーダーメイドランドセルが評判を呼び、それ

裁断された生地をチェック

ミシンで１針１針
心込めて縫い合わせ



最終組み立てでしっかり縫い合わせ

会津工場の生産第１号ランドセル

多くの子ども達が工場見学に訪れる

まで取扱いの無かったデパート市場でも取扱いを始めました。その後、当社製品が世界的に有名なスポーツメーカーに認められ、平成22年に OEM（相手先ブランド製造）受注のお話を頂きました。OEM 生産となりますと、それまでの川口市の本部工場（以下：川口工場）だけでは対応できなくなると考え、新工場を建設する必要が出てきたのです。

建設候補地については日本全国を探しました。場合によっては中国もあり得ると感じ、海外進出も検討していました。そのような中、東日本大震災が発生、私は被災地の惨状を伝えるテレビ番組を視ていました。その時です。被災地では、「若い人たちの雇用の場が無く、どこかの企業に来て欲しい」という現状を知りました。被災地に仕事を求める人がいるなら、当社も土地を探しているからマッチするのでは、そして、少しでも被災地の役に立てばと思い、福島県東京事務所に問い合わせました。

何カ所も候補地を紹介して頂いた中で、会津若松市を候補地に決め、市役所の方に現在の場所を紹介して頂きました。

会津工場には55名従業員がおりますが、役員など４名を除き地元採用となっております。ランドセルに関する仕事の経験者はゼロで、ミシンを使った仕事の経験者も少なかったですが、“ものづくり会津”の人たちだけあって、飲み込みが早く、自分がやるべきことがわかる優秀な人材に恵まれました。

○福島県に工場進出したことで風評被害はなかったのですか
～当初は影響があったが、今は会津工場が観光スポットとして県内外の方に定着～

社内から「風評被害を受けそうな福島に工場を作らなくても」という意見もありましたが、風評被害の声を受けて立とうという覚悟で進出しました。当初の頃は、「このランドセルは会津でなく、川口の工場で作ってくれるのですよね」というお客様から心配する声もありました。

現在、当社では地域への恩返しの意味もあって、会津工場の見学や体験コーナーの案内のパンフレットを全国各地に配り、工場見学等を受入れています。実際に福島の現状を見て頂くことが風評被害の払拭につながっていくと思います。

年１回の「会津工場大開放デー」は屋台も出す大掛かりなイベントです。昨年８月は約500組1,500名の方が来場されました。駐車場も足りなくなる程の大盛況でした。当社は積極的に工場見学を受け入れておりますので、市内の幼稚園・小学校の遠足や社会科見学で多くの方にご見学頂いています。おかげさまで創業以来１万名を超えるお客様にご来場いただいております。

○御社製品の特色について教えてください
～６、７割はオーダーメイドでの取扱～

当社製品の自慢はお客様の好きな大きさ、色、デザイン、部品などをお選び頂き、オーダーメイドで「世界にたった１つのお客様だけのランドセル」を製造していることです。オーダーメイドは当社製品の約６～７割を占めております。オーダーメイドについては、お子様にランドセルの大きさ、本体の色、糸の色、デザインなど細かくご指定頂きます。１つの製品に約160ものパーツが組み込まれています。それらを組み合わせると約４億通りの製品を生み出せる計算になります。

私どもでは、作り手の気持ちがこもったランドセルに自信と誇りを持って作っております。そして、やっと一人前になった若い社員達がお子様の希望、そしてその年の流行も取り入れ、ていねいに作っています。オーダーメイド製品は注文から納品まで６カ月程要します。中には注文してくださったお客様がご病気で余命僅かとなってしまい、ご自分の手でお孫さんに渡せるよう最優先して仕上げたこともあります。

○会津工場と川口工場の役割分担について教えてください
～会津工場はオーダーメイド生産拠点～

川口工場はOEM生産と修理やミニチュアランドセル※注文に対応しています。その他の汎用品生産、オーダーメイド製造、残りのOEM生産を会津工場が行っています。当社では年間６万本のランドセルを製造しており、６割を会津で生産しています。

子ども達が“ものづくり”の楽しさを体験

また、当社には中国にもグループの販売工場があり、中国に駐在する日本人生徒用のランドセルを作っています。

※当社では、使わなくなった思い出のランドセルを手のひらサイズの小さなランドセルに作り変えるサービス（有料）を行っている。

○どのようにランドセルが製造されるのですか
～コンピューターと人の手で１つずつ丁寧に製造～

ランドセル製造の工程をおおまかに説明しますと、①裁断…裁断機でコンピューターに入れた図面のとおり生地を切ります。②のりづけ…切った生地にのりづけして乾燥させます。③貼り合わせ…のりづけした生地を手作業で丁寧に貼り合わせます。④ミシン…貼り合わせた部品を１針１針心込めて縫い合わせます。⑤自動貼り合わせ…背中の部分と教科書を入れる部分を機械で貼り合わせます。⑥最終組み立て…しっかり縫い合わせ、肩ベルト等を付けた後、最終仕上げへ。⑦拭き上げ…傷や汚れがないか人の目で最終チェックし、１つ１つのランドセルを丁寧に拭き上げれば完成となります。

○御社のランドセルは現在どこで販売しているのですか
～全国で約30万部のパンフレット配布～

当社発展の源となった幼稚園での販売は、取扱い数は少なくなっているものの現在もルート自体は残っており、全国で約30万部パンフレットを配布しています。今は、配布物をご覧になった保護者がホームページからお申込みになるのが主流

になってきています。もちろん、当社の工場やショールームで注文を受け付けている他、全国有名ホテルでの展示会開催、家具店や量販店、デパートなど全国各地で当社製品を取扱って頂いています。

○社員教育について教えてください
～多能工化進捗には意識向上が必須～

当社のモットーは「初心を忘れないで常に挑戦する」です。そのことが社員に浸透するよう、役員自らが進んで行動するよう率先しています。

全ての工程を１人でできるようになるには10年はかかると思います。多能工化は時間がかかるものですが、社員皆、ものづくりに対する大きな夢を持っており、意識が高いため半数の社員が５年で作れるようになるとみています。そのためには、技術取得が進むごとに評価を発表して、人事考課に反映させ社員のモチベーションを高めています。

また、製造から総務すべての社員をチームに分けて、週１回30分程度、チームワークなどテーマを決め討論させることや外部講師を招くことで意識を高め合っています。

○今後の市場動向をどのようにみていらっしゃいますか
～海外市場の開拓が今後の鍵を握る～

ランドセル業界は、少子化で販売数が少なくなっていますが、単価が上がっているため金額では横ばいという状況にあります。

これからは、少子化の進展で業界が淘汰される懸念がありますから、海外市場を開拓していくことが鍵になっています。ハリウッドの有名女優がファッション感覚でランドセルを愛用しているように、海外では日本の製品が評価され、「大人のランドセル」という市場開拓も期待されます。

さらに、ランドセルはお子様が転倒した時、頭部を強打することを防ぐ、いわばクッション代わりにもなってくれることもあります。これは、ご年配の方々の安全に役立ち、更に機能性とデザイン、ファッション性を加えて「大人のランドセル」企画、開発に取り組んでいます。

ランドセルへの想いを語る安東社長

ここ１年以内に「えー、羅羅屋さんがこういう製品を作るの!?」と驚くような製品を出す予定ですので、楽しみにして頂ければと思います。

【インタビューを終えて】

羅羅屋の社名の由来はイタリア語のララ（rara）の「稀なもの」「珍しいもの」、羅という漢字の「長く続く」から来ているそうです。工場に展示されている製品を目にしますと、様々な色や形の製品があり、子どもたちを始めとした来場者が楽しくなれるキレイな工場だなと感じました。

また、安東社長と北常務のお話の中からは、「お子様たちのため、地域のため、社員のため」という優しい思いが伝わってきました。

社長、常務ともに進出前は本県に全く縁が無く、社長は訪れたことも無かったとのことです。今回の取材後、福島に進出してくれた会社の決断に、福島県民として素直に「感謝」という気持になりました。まだ本県に訪れたことが無い人も、来県して頂き、会津を観光し、羅羅屋工場を見学すれば、きっと本県のファンになってくれるのではと期待される取材となりました。（担当：高橋）