



サイボ-社長 飯塚栄一氏

祖業の紡績から事業転換と多角化・拡張を続けるサイボ-。繊維事業から派生した不動産事業をはじめ、グループ会社のホテルや自動車販売などが安定的に成長してきた。今後は繊維事業でもさらなる存在感を示せるように、アパレル部門のユニフォームやプリント加工事業などに力を入れる。

(大竹清臣)

埼玉県南部を拠点にした自社の紡績工場跡地を再開発し、早い段階で大規模商業施設に賃貸してきたことで、不動産事業を軸に事業の多角化に成功しました。21年に増床・拡大オープンしたイオンモール川口は延べ床面積12万平方メートルの大型SCです。商業施設以外にも救命治

療ができる病院や産婦人科などにも賃貸し、街づくりや地域住民の快適な暮らしに貢献しています。

繊維事業では、アパレル部門の法人向けユニフォームの企画・製造・販売を強化してきました。当社の生地を販売してきた大手アパレルのユニフォーム事業部の成長とともに売り上げを伸ばした時期もありました。

ただ、ユニフォーム業界も、オフィス用から作業服、医療用など注目する分野が時代とともに変化してきました。そのため当社は、専門企業と競合しない新たな分野の

繊維事業で挑戦続ける

開拓に挑戦しました。コンビニ二エンスストアの販売スタッフ用のポロシャツは、260万枚を超えるヒットとなりました。

B to B(企業間取引)のユニフォームに特化することになったのは、一時、百貨店向けにメンズカジュアルウェアブランドを立ち上げ、出店を拡大していた時期もあったのですが、そこで消費者向けブランドビジネスの難しさを痛感したためです。

その後、プロ野球チームのファン向けユニフォームグッズを手掛けました。シルエットを変化させるなどファッション性を高めたことでヒットにつながりました。好評だったことから他球団からも依頼があり、セ・リーグ全球団のファン向けユニフォームグッズを担当しています。

今のところ野球ファンの潜在需要が高いので他のスポーツまでは広げていません。ただ、ユニフォームの在庫リスクを低減するため、埼玉県川越市にプリント加工場を開設しました。

インクジェットプリントでクイック対応しています。その強みを生かし、高校サッカーの全国大会に出場するチーム向けに、勝ち進むに従って追加生産するなどの小ロット短納期にも対応しました。こうしたノウハウはアニメファン向けのグッズ生産にも活用しています。

コロナ下にはキャンペーンを追い風に、アウトドア部門のテント販売が好調でした。また、レース事業では栃木県に工場を持つグループ会社のフロリアで、世界にわずかしか残っていない希少な機械を使ったレースによって海外ラグジュアリー市場を目指した輸出に力を入れています。

事業の多角化に成功