



# パキスタン 企業訪問調査レポート【9】

## MOON LIGHT HOSIERY & PROCESS

～アパレルメーカー～

### ■ パキスタン・イスラム共和国 — 基礎データ —

- 面積：796,096平方キロメートル
  - 人口\*：約1億8,802万人（財務省「Economic Survey 2013/2014」）
  - 首都：イスラマバード／人口\* 144.1万人（財務省「Economic Survey 2013/2014」）
- \*：2014年 計画・開発・改革省による予測。パキスタンでは1998年にCensusを実施した後、10年以上も実施していないために、1998年以降は人口成長率を当てはめて推計人口を算出している。
- 名目GDP総額：2,338億 3,900万ドル（2013年）
  - 実質GDP成長率：4.1%（2013年）
  - 為替レート：1ドル ≒ 102.99 パキスタン ルピー（2013年 平均値）

出所：JETROホームページ 国・地域別情報（J-FILE）「パキスタン概況（2014年11月更新）」

- 1人当たりGNI：1,386ドル（2013/2014年度 パキスタン経済白書）

出所：外務省ホームページ パキスタン「基礎データ」（2014年7月4日）



■ 調査日：2015年 2月

■ 分野：アパレルメーカー

■ 特徴：1983年に設立された個人経営企業で、社名に「靴下」とあるが、幼児から大人用までオール・シーズンの綿およびポリエステル製ニット衣料を幅広く手掛けるアパレルメーカー。縫製から最終工程までを社内で行う設備を有し、伝統的な味わいを現代風にアレンジしたデザインを行うデザイナーのチームを抱えて、成長を続けている。

### 企業概要

- 社名：MOON LIGHT HOSIERY & PROCESS
- 住所：Plot D-224, S.I.T.E, Karachi.
- 設立年：1983年
- 従業員数：419人（2014年）
- 建屋面積：1,486m<sup>2</sup>
- 目標：小売市場に最高品質の衣料品を提供。綿・ポリエステル衣料品業界において顧客の期待を上回る模範的なメーカーとなる。納期内に最高品質の商品を納め、顧客の利益を最大化する。
- 経営理念：最新の設備導入と、社にとって最大の資産である従業員の教育に力を注ぐ。また、弛まぬ工程改善を行い、顧客のニーズに応える。
- 品質：品質こそが顧客への信頼を保つ要であるとの信念の下、専門チームを設け、番手チェックから縫製、製品の縮み・堅牢度、最終梱包まで、生産工程の各段階ごとに国際基準に即した品質検査を行っている。これらの中で、原糸、色合い、風合いに最も重きを置いている。



本社および工場建屋の外観

本社内に工場を設けており、染色、裁断、縫製、刺繍、プリント、仕上げまで、全ての作業を行っている。

## 企業概要 —つづき—

- 認証 : 2008年にWRAP\*1と、OEKO-TEX®\*2の認証を受けており、現在ISO9000の取得手続き中である。

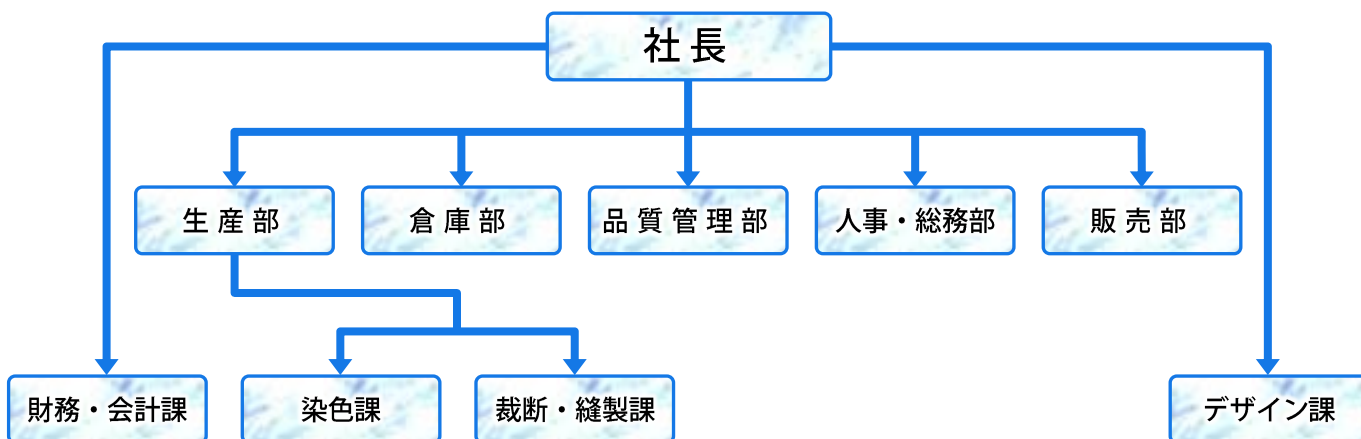
\*1 WRAP: Worldwide Responsible Accredited Production。米国に拠点を置く認証機関。

\*2 OEKO-TEX®: 世界24カ国の試験研究機関で構成する繊維製品の国際的安全基準認証機関。

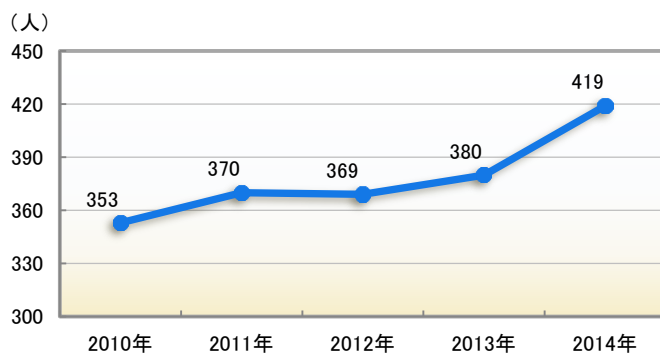


OEKO-TEX®

## 組織図



## ■ 従業員数の推移



## ビジネスの概要 ①

### ■ 主な製品

幼児から大人用まで、オール・シーズンの綿およびポリエステル製ニット・アパレル製品。

高級素材を使用し、込み入ったものから繊細なデザインや作りのものまで、また、海外においてどのような好みにも合い、なおかつ伝統美を残しつつ現代的で独創的な商品を生産している。

### ■ 生地原反

フリース、フレンチテリー、先染め系地、ピケポロ、編地、リブ編地、シングル・ダブルジャージー、ライクラ地

JETRO

### 製品例

#### ■子供服

着心地がよく、耐久性に優れ、洗濯しても風合いが落ちない高級素材を使用。



Tシャツ

トレーナー(上下)



パーカー

ジャケット

以上の他、シャツ、セーター、スカート、スラックス、ワンピース、ショーツ、トレーニングウェア、パジャマなど。

#### ■婦人服

以下の他、Tシャツ、ポロシャツ、ブラウス、スカート、タンクトップ、スラックス、ショーツ、ネグリジェ、トレーニングウェアなど。

##### ●トップス(長袖)



##### ●トップス(フレンチスリーブ・半袖)



JETRO

■ 婦人服

● タンクトップ



● ニット



● パーカー



● ジャケット





## ビジネスの概要 ④

## 製品例 一つづき

## ■ 婦人服

## ● ボトムス



## ■ 紳士服

## ● トップス(長袖)



## ● Tシャツ



## ● ポロシャツ



## ビジネスの概要 ⑤

### 製品例 一つづきー

#### ■ 紳士服

##### ● ニット



##### ● ジャケット



##### ● ボトムス



### 生産能力

生産数量	生産ライン稼働率
5,000着/日	90%



縫製作業

JETRO

製造工程

■ 原材料



原反



積み上げられた開梱前の原糸



— (左右とも)染料等化学薬品 —

■ 洗浄→染色



原反を洗浄する



染色



— (左右とも)染色 —



製造工程

■ 染色→巻き取り



■ 裁断→縫製



— (左右とも)裁断機で布地を切る —



裁断した布地をパーツごとにまとめる



— 縫製作業 —



## ビジネスの概要 ⑧

## 原材料・資材調達先

原反・原糸	染料等化学薬品
Chottani Tex	Al-Ameen Trading Corporation (Pvt.) Limited
JB Industries	Asra Enterprises
Metro Textile (Pvt.) Ltd.	Sitara Chemical Industries Ltd.
AJ Textiles	ICI Pakistan Limited
Amin Textile Mills (Pvt.) Ltd.	Hub Pak Salt Refinery
	Universal Chemical Industries (Pvt.) Ltd.
プラスチック・ハンガー等	ラベルおよび梱包資材等
Mainetti Pakistan (Pvt.) Ltd.	Shaheen Containers
Al Abbas Plastics	Jawaid Bross Label Industries (Pvt.) Limited
Waheed Elastic & Garment Accessories	K.A Packages
	M.A Enterprises

## 受注

販売代理店や特約店は持っておらず、部長以下43人の販売部員が直接市場や小売店を定期的に回り、商品見本を見せて注文をとっている。

販売促進対象の主な市場、商店街は以下のとおり。この他、シンド州およびパンジャブ州内各地の市場を職員が定期的に巡回し、受注促進に努めている。

都市名	市場、商店街名
カラチ	Zainub Market(および周辺の商店街)、Tariq Road Market、Hyderi Market
ラワルピンディ	Ghakkar Plaza、Raja Bazaar、Moti Bazaar、China Market、Saddar Bazaar
ラホール	Fortress Stadium、MM Alam Road、Mall Road、Anarkali Bazar、Anarkali、Bazaar、Ichhra、Liberty、Market、Mall Road、Main Boulevard Gulberg、Cavalry Ground
ムルタン	Saddar Bazar、Chowk Bazar、Hussain Agahi Bazar、D-Market、Gulshan Market

## 倉庫および配送業務

## ■ 倉庫

本社敷地内に、原反や染料等の原材料用倉庫とは別に、完成品用の倉庫を設けている。

## ■ 配送

配送は全て外注している。

カラチ市内にはバンまたは小型トラックで、それ以外の都市にはコンテナで陸送している。

輸出の際は、運輸会社に加えクーリエサービスを利用する場合もある。

配送委託企業
DHL Pakistan (Pvt) Limited
Hammad International
Malik Brothers Cargo Services

## 輸出

総売上にも占める輸出の比率は約20%。欧米に多くの顧客企業を持っており、さらに拡大すべく販売促進に注力している。

## マーケティング

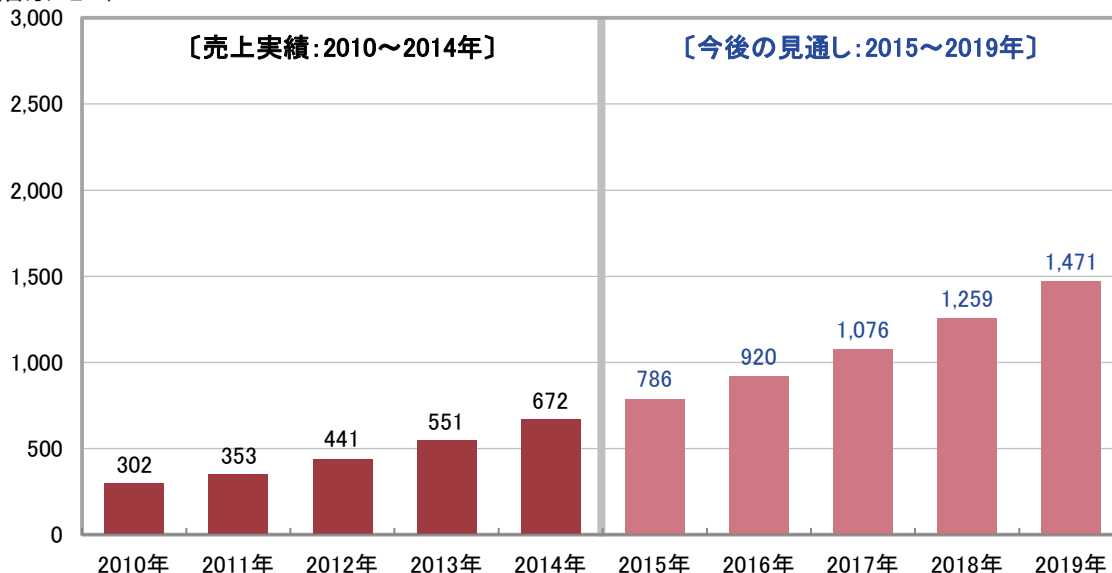
現在はカタログやパンフレットの配布しか行っていないが、ネット上で広告すべくウェブサイトの開設を準備中。

## ビジネスの概要 ⑨

### 売上実績と今後の見通し

過去5年間の増加率は年平均22%であったが、今後は年率17%程度となると見ている。

(百万ルピー)



### 今後の計画

- 国内においてはカイバル・パクトウンクワ州およびバロチスタン州の主要都市、海外においては特に欧州とアフリカにおいて新規顧客獲得に努める。
- 品揃えをさらに充実させると共に、商標登録を行って、ブランド名の定着に努める。

### 編集後記

- 過去5年間、売上げが22%の伸びを見せ、今後も年17%と高率の推移を予測しているのは、パキスタンの人口増加率が1.6%と高率であることを踏まえている。
- フォーシーズンのTシャツやズボンが150~300ルピーで市販されているなど、低価格の商品が中心となっているため、主な消費者層は低所得層となっている。
- 高級品の製造・販売量は全体の20%程度である。
- 競合メーカーが多い中で同社が売上を伸ばしているのは、市場への食い込みが強く、消費者嗜好の変化にも素早く対応して、トレンドで魅力的な商品を安く提供していることなどによる。



# JETRO

【免責事項】本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェトロでは、できるかぎり正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロおよび執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。