

経営支援員と二人三脚



55人の経営支援員は地域の小規模・中小企業の経営改善と持続的発展に向け、支援を行っています。経営者とのコミュニケーションをしっかりと取りながら、課題の解決とさらなる発展に向けた支援活動を展開中。

伝統技術×異素材で 新たな染めの魅力を提供

お客様目線の店づくりに徹する

呉服業界が厳しい環境にさらされている中、培ってきた技術を使って何か新しいことにチャレンジしよう…。そう考え、透かし彫りした革素材と、金襴や縮緬などを組み合わせた和柄の財布やかばんをオーダーメイドで提供していましたが、今から2年前、自社ブランドを立ち上げ、工房の一角にアンテナショップをオープンしたのをきっかけに、販路開拓について相談しようと京商を訪れました。

最初は、とにかく私たちが売りたい商品、思い入れのある商品ばかりを店頭で並べていたのですが、経営支援員から「お客様が店に入りやすい仕掛けや店内回遊導線、商品の陳列方法」などについてアドバイスをもらい、キーホルダーやヘアバンドなどリーズナブルな商品を新たに開発し、入口近くの目につく場所に置くなど、「これ何?」「面白そう!」と関心を持ってもらえるお客様目線の店舗づくりを心掛けました。限られたスペースを使って、お客様をどのようにメインの商品まで誘導するのか、店づくりを通して学ぶことが多かったですね。

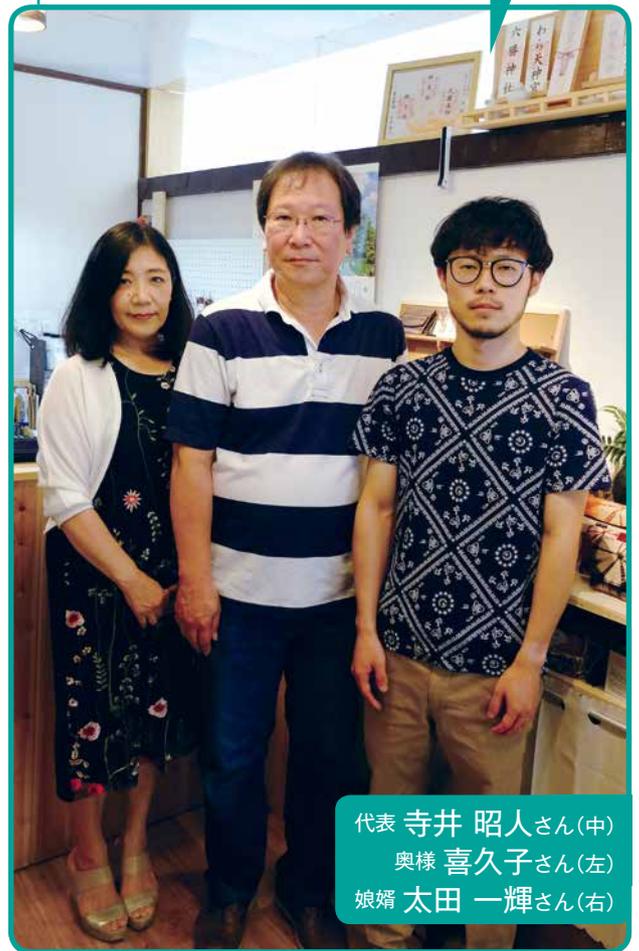
展示会などへの出展経験をものづくりに生かす

自社のブランド力を高めるために、京商の支援で様々な商談会にも参加しました。事前マッチング形式の商談会では、ファミリーセール向け展示会への出展が決まりましたが、オーダーメイドのような一品ものを望むお客様ばかりではなく、ここでもマーケット・インの品揃え、お客様のニーズに合った提案がいかに大切かということに気づかされました。

こうした経験を糧に、30~40代の女性をターゲットに、革に“巻き上げ絞り”や“しけ引き”などの加工を施した新しい商品のバリエーションを増やし、「京都知恵産業フェア」や「東京インターナショナルギフトショー」に出展。自社の商品を首都圏のバイヤーさんにアピールするだけでなく、「薄型でコンパクトな財布はないか?」など、今後のものづくりに役立つような最先端の消費トレンドを聞くことができました。

京商の支援を受けて2年足らず。手応えを感じています。展示会などでは、実際に経験し、肌で感じてみなければ分からないことも多いですね。これからも京商の支援事業を積極的に活用し、私たちの商品の魅力を多くの皆さんに伝えられたらと思っています。

今まで私たちは、一品ものにも価値があると考えていましたが、多くのバイヤーさんとお出会う中で、実際に商談を進めるためには、ある程度のロット数が求められるということに気づきました。これからは協働工場などネットワークを広げ、量産化にもしっかりと対応したいと考えています。



代表 寺井 昭人さん(中)
奥様 喜久子さん(左)
娘婿 太田 一輝さん(右)

企業概要



鮮やかに染め上げられた革製品



2年前にオープンしたアンテナショップ

大正時代から続く、絞り呉服専門店。培ってきた染色技術と伝統的な絵柄を生かした、日常使いのモダンアイテムを開発し、AKiitoブランドで展開している。牛革を絞って染め上げた財布や小物入れ、刷毛で幾重にも色を重ねたスマホケースやキーホルダーなど、プリントなどとは違った立体的で独特の色使いが魅力。

Leather&Silk Akiito

代表者/寺井 昭人

住 所/京都市北区衣笠北高橋町47

T E L / 080-2443-3387 U R L / <https://www.lands-akiito.com/>