

魅力ある染色の発信で ライフスタイルを豊かに彩る

株式会社田中直染料店

本当に欲しい商材を、欲しい形で提供する！

創業280年、もともと染草・荒物問屋から出発し、植物染料の販売を柱として商いを続けてきたが、戦後間もなく化学染料が一気に普及し、「新しい商材に目を向けたときには、後発の染料屋が染工場に入っていた」と代表取締役の田中直輔さんは振り返る。だが、商機は身近なところに転がっていた。当時、染料は一斤(約600g)単位で販売するのが一般的だったが、芸術大学の学生や作家、趣味で染色を楽しむ人たちのために10gずつ小袋に包んで量り売りするサービスが好評を得て、個人客を中心に口コミで全国に販路を広げていったという。

同店では、染色に関するありとあらゆるアイテム、植物・化学染料はもちろん、染料の発色や定着を調整する染色助剤、顔料、筆・刷毛、糸、鍋道具類まで豊富に取り揃える。「生地はどこで買えるの?」というお客様のお困り事を聞き、「それならうちで用意しましょう」という形でアイテム数を増やしてきた。在庫登録数は5万種類以上、年に数度の注文しかない商材なども用意する、いわば「染料の百貨店」である。友禅なら友禅、プリントならプリントと専門に特化する店が多い中、本当に欲しいもの、よそでは売ってないものがワンストップで手に入ることから、「困ったときは田中直へ!」とわざわざ遠方から訪れる顧客も少なくないという。

自分にもできた! 満足感の提供で染色の楽しさを広げる

「モノだけでなく、独自技術を販売していきたい」。今から30年以上前に社内に研究室を設置し、他社にはない独自の価値創出に取り組んでいる。例えば、天然藍染の工程では、染料を発酵させて染料液を抽出する(建てる)作業が必要になるが、これを家庭で行うには専門的な技術と知識が求められた。同店では、あらかじめ藍を建てた状態のオールインワンの染料液を開発。余計な手間ひまを省き、溶液を注ぐだけで誰もが気軽に染色が楽しめるよう工夫した。

また、草木染の場合、染料と鉄やアルミ、銅など様々な媒染剤との組み合わせによって発色の度合いが異なってくるため、初心者か思い通りの色を表現することは難しいという。そこで同店では、生地に金属を先媒染しておくことで、「こうすればこんな作品が出来上がる!」という提案や、レンジで温めるだけで染料が簡単に定着する「レンジでチンの草木染」を開発し、体験会を行うなど、ユニークな商品・技術を提供して顧客の期待に応えている。今、趣味や娯楽で染色を始めたいという人が増えているが、まるでプラモデルのように完成品をイメージしてもらうことで、顧客の好奇心を後押しし、染色の間口を広げることにつなげている。

当たり前前を見直し、新たな強みの創出につなげる

同店では、綿の手ぬぐいやゆかた地に至るまで、検品専任の担当者が一つひとつの商品を丁寧にチェックし、目にかかったものしか店頭に出さないという。例えば、染色すれば目立たないようなわずかな生地の汚れや傷などにも細心の注意を払う。「私たちがこれまで経営を継続できたのは、お客様に信頼していただいたから」と話すのは田中貴氏さん。蛍光灯の真下で、60センチの距離、45度の角度で視認検査する...という厳しい社内基準に、歴史に決してあぐらをかくこととしない老舗店の意気込みが感じられる。

以前、あるお客様から「田中直のおかげで...」という言葉を受けたという。自分たちが当たり前前と思っていたことが、お客様にとって価値あるサービスにつながっているのではないか。京都府「知恵の経営実践モデル企業」の認定を受けたのも、もう一度「当たり前前」を見直すことで、お客様や商品との接し方を考えようと思っただからだという。「原点に立ち戻ること、いろんな知恵が生まれる。温故創新の気概を忘れないようにしたい」。伝統の商材と現代ニーズに応える新たな発想の出会い、染色市場に美しい彩がどんどん広がっていく。

草木染を中心に、染料に関するありとあらゆる商材、知識、技術を提供する「田中直染料店」。伝統的なアイテムはもちろん、「多くの人に染色を楽しんでもらいたい!」という視点で、現代ニーズに適った付加価値を創出している。

株式会社 田中直染料店

< DATA >

(株)田中直染料店
代表者/田中直輔
住 所/京都市下京区松原通烏丸西入玉津島町 312
TEL / 075-351-0667
web / http://www.tanaka-nao.co.jp/

< 事業内容 >

染色材料(草木染、藍染、柿渋染、化学染料、染色助剤、器具、生地、縫製品等)の製造販売、染色体験事業など



代表取締役の田中直輔さんと田中貴氏さん



「レンジでチンの草木染」で色鮮やかに染まったスカーフ



店内には色とりどりの染料が並ぶ



染料に使用する原料

解説

知恵のポイント

長距離ランナーの視点で 取り組むべき事柄を考える

何百年の間、経営を維持し続けることは、決して容易なことではありません。特に、草木染など伝統的な染料商材を取り扱う同店は、どうすればお客様の支持を得ることができるのか、長くお付き合いを頂けるのか、常にそのことを念頭に置きながら、様々な商材開発、サービスの提供を心がけてきました。

例えば、先代(八代目)は斤売りが主流の時代、染料を新聞紙に包んで小売することで、芸術大学の先生や学生から信頼を得ました。また、社内に研究室を設置し、化学の専門家を招いて、それまでの染色の常識を覆す画期的な商材を多数世に送り出しました。現在では、「誰もが手軽に染色の魅力を楽しめる!」というコンセプトで、余計な手間ひまを省いた初心者でも楽しめるアイテムを開発し、お客様のすそ野を大きく広げています。

老舗企業の経営者は、長距離を走る駅伝ランナーに例えられることがあります。刻々と変化する顧客ニーズや市場動向など、起伏に富んだ道乗り越え、前の走者から譲り受けたバトンをいかに確実に次の走者へと渡していくのか。こうした視点で経営を眺めてみれば、今、自社が取り組むべき事柄が見えてくるに違いありません。

応援します! 創業・経営革新・知恵の経営に取り組む企業のご相談に具体的にお応えします。

相談無料 TEL:075-212-6470 (知恵産業推進室)