



京友禅のデザインをテーマに雑貨小物を展開

染色加工業。京友禅のデザインを用いた、雑貨小物を製造販売する。自社ブランド「亥之吉」を展開。トートバッグ、ランチバッグ、ブックカバーを販売する。この他、OEM販売も手掛ける。最新のインクジェットプリントシステムの利点、小ロット、短納期を活かす。

業況等の動向について

本業の動向について

染色加工を主業とする。手捺染(和装向け)、インクジェット捺染(雑貨小物等の資材向け、OEM)を手掛ける。昨今の売上は横ばいである。和装用途の売上が2桁減、その減少分をインクジェット捺染で補っている。

参入事業の概要

雑貨小物を製造販売する。京友禅、和柄をテーマとし、最新のインクジェットプリントシステム用いる。ブランド名「亥之吉」。2009年にブランドを立ち上げた。自社販売の他、OEM販売も行う。トートバッグ、ランチバッグ、ブックカバーなどが、主な商品。

異業種に参入した動機や経緯、きっかけ

繊維産業の中で、川上、川中、川下で言えば、染色業は川中の部分に相当する。ゆえに、消費者の需要動向が見えづらい。問屋等の流通機能も疲弊しており、尚更、ニーズが把握できない。待つだけではいけないと考え、最終製品を手掛けることにした。

マーケティングについて

年2回、展示会(Gift Show)に出展する。そこでバイヤーに声を掛けてもらうことが多い。結果、自社ブランドだけでなく、OEM販売も行う。OEM販売の方が、比率としては多い。自社ブランドは、百貨店をはじめとする店頭販売、通信販売で取り扱う。顧客層は30代~50代女性。

参入に際しての投資について

展示会出展に係る費用。インクジェットプリンタ周りの設備費用。

参入して最も成果のあったこと

成果のあったことは、OEM取引が始まったこと。インクジェットの利点は、小ロット、短納期に対応できる点である。雑貨小物を扱うようになって、その利点を大いに活用している。工場の稼働率が改善した。

参入して最も困難だったこと

困難だったことは、雑貨業界について、不案内だったこと。販路がなかったこと。

参入に際して活用した自社の技術・ノウハウについて

インクジェット捺染、京友禅の図案。

今後の展望・見通し

徒に、販売量を拡大するわけではないが、品質、感度の高いモノづくりをしていきたい。OEM取引に注力していきたい。ゆくゆくは、直営店を持ちたい。

メリット・デメリット

メリットは売上増加が見込めること。デメリットは特に感じていない。

異業種参入時のアドバイス

新しい挑戦をするには、リスクが伴う。しかし、目標を明確にして、トライアンドエラーを繰返せばいいと考える。

行政の支援について

異業種参入に際し、役に立った行政、支援機関の制度

京都府の「京都府伝統と文化のものづくり産業振興補助金」。その他に、マーケティング、売るために何をしたらいいのか、アドバイスをもらった。

異業種参入に際し、行政に対して望む支援

雑貨小物業界の知識がなかった。業界情報に詳しい、部署、相談窓口があればと思う。また、融資、補助金を拡充利用したい。

会社概要

設立:1950年8月16日(昭和25年)

資本金:1,500万円

従業員数:10名

URL: <http://www.kyobiijt.co.jp>