

事業計画名【平成27年度】 手芸店発の「刺繍による衣服カスタマイズサービス」提供事業

Overview ～事業概要～

- 業務用刺繍ミシンを導入、「ネーム入れ、オリジナルデザイン加工」を迅速柔軟に提供
- 刺繍を用いた顧客デザインや地域キャラクターの商品化サービスも開始

Products

～取扱商品～

60年以上、地域に根付いたサービスでお客様に手作りライフをお届けしている 有限会社扇屋

当社は、パッチワーク・手芸・洋装・ビーズ・アクセサリ用品・毛糸などクラフト(手芸)に関する製品を多数とり揃えており、店頭では手芸商品に加え、ネーム刺繍、Tシャツプリントなど衣類加工サービスも行っている。

【毛糸 編み針】

【各種生地】

【刺繍 オリジナルプリント】

【手芸用品】

【店舗外観】

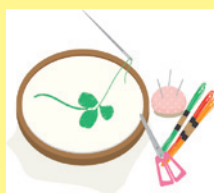


BackGround

～事業化にいたる経緯・背景～

【刺繍工程の外注による利便性の停滞】

当社は糸などを取り扱っているため、以前より、ネーム刺繍入れカスタマイズの問い合わせが何度あったが、刺繍工程は外注となっていたため、敏速な対応ができずユーザーの利便性を高められずにいた。



【自分流を求めるユーザーのカスタマイズニーズの高まり】

近年ではハンドメイドに興味を持つ方が増えるとともに、自分流を求める傾向が強まっている。衣類にワンポイントを入れる、オリジナルのデザインを施すなど、自分流にカスタマイズするニーズの高まりは、当社でも実感されてきていた。



【手芸店の強みを活用した、刺繍加工サービスによる売上拡大への挑戦】

このようなニーズに対して、手芸店として強み（ニーズに接触する機会、関連知識の蓄積、材料調達のノウハウ）を持つ当社が刺繍加工サービスを内製化し迅速・柔軟に対応することにより、顧客満足度の向上と新規顧客開拓、商圏の拡大が図れると考え、新たなサービス事業を計画した。



■代表者 取締役 今井 勲

当社は地域に根付いた手芸店です。しかし、単に手芸用品を扱っているわけではありません。手先を動かす手芸を通して、「地域の方々の健康寿命を延ばそう」、「手芸を軸としたコミュニティを創ろう」、そして「子どもたちの創造力を育もう」といった理念のもと、私たちは地域の方々の豊かな生活を実現する1つの担い手になりたいと思っています。

Contents

～事業の詳細・成果～

～業務用刺繍ミシンの導入～

今までは刺繍依頼の際、外注対応となっていたため、商品の移動・刺繍工程において1週間ほどタイムラグがあった。業務用刺繍ミシン導入後は、内製となり時間の大幅な短縮が可能となった。

～成果～

■顧客満足度の向上

今までは刺繍依頼の際、外注対応となっていたため、お客様には依頼時とお渡し時で2回来店してもらっていたが、業務用刺繍ミシンを導入することにより、依頼時に加工・お渡しが可能となった。

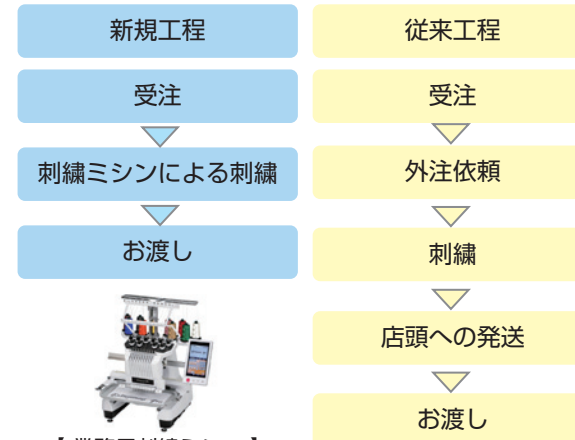
■事業幅の拡大

業務用刺繍ミシン導入を核とした衣類加工サービスの新規事業を開始することで提案項目が広がり、他の補助金事業であるTシャツプリントの受注などカスタマイズに関連する依頼が増えて事業の幅が広がった。さらに商品販売だけではなく、刺繍だけの依頼も増えることで工賃のみの新たな売上も増加している。

■社内モチベーションの向上

導入された業務用刺繍ミシンを軸にスタッフ同士の意見交換が活発になり、互いにフォローしあう環境が醸成され、新しいアイデアや提案などが積極的に上がるようになった。

また、刺繍機を扱えることがスタッフのスキルアップや自信にもつながっている。



【業務用刺繍ミシン】

※当該事業の業務用刺繍ミシンとは
1台に10の針があることにより、多種多様な模様を糸交換なく縫うことができ、さらに、最先端カメラを搭載することで機器の習熟度を問わない操作が可能

Task

～事業化における課題～

課題① 1からのデザインの難しさ

刺繍の注文を受ける際、字体やサイズ感などはお客様がイメージするものと出来上がりが違うものになる場合があった。

課題② 新規顧客層への告知

衣服カスタマイズサービスという新しいサービス開始にともない、新しい顧客を開拓するにあたり、既存の販促にとられない柔軟な提案が必要となった。

Solution

～解決への道筋～

施策① サンプルによるイメージの共有

サンプルをつくり見てもらうことで、出来上がりイメージとのギャップをなくしている。また、サンプルを蓄積することで、今後の対応に活用している。

施策② 店内における実演

店内に当該事業の業務用刺繍ミシンを設置。スタッフが練習を兼ねた実演をした事で口コミで広まり、お客様からの問い合わせも増加。お客様への新たな事業展開の告知をすることができた。

Future

～今後の事業スケジュール～

- ネーム入れ事業：販売先として学校等とのリレーションを深め、新規顧客の拡大を目指す。
- カスタマイズ事業：若年層に対し、カスタマイズサービスなどを訴求し、新たな顧客開拓を行う。
- キャラクター化事業：顧客のアイデアを具現化することで、新たなキャラクター需要の創出を行う。
- 売上目標（上記3事業）：今後5年間で300%を目標としている。

有限会社 扇屋

■設立 平成15年2月 ■所属組合 五條市商工会

■事業内容 手芸用品販売・衣類加工サービス等

■本社所在地 奈良県五條市五條3丁目1番23号

■URL <http://craftkan.co.jp/>

■資本金 300万円

■従業員数 5名

■TEL 0747-22-6278

■E-MAIL info@craftkan.co.jp