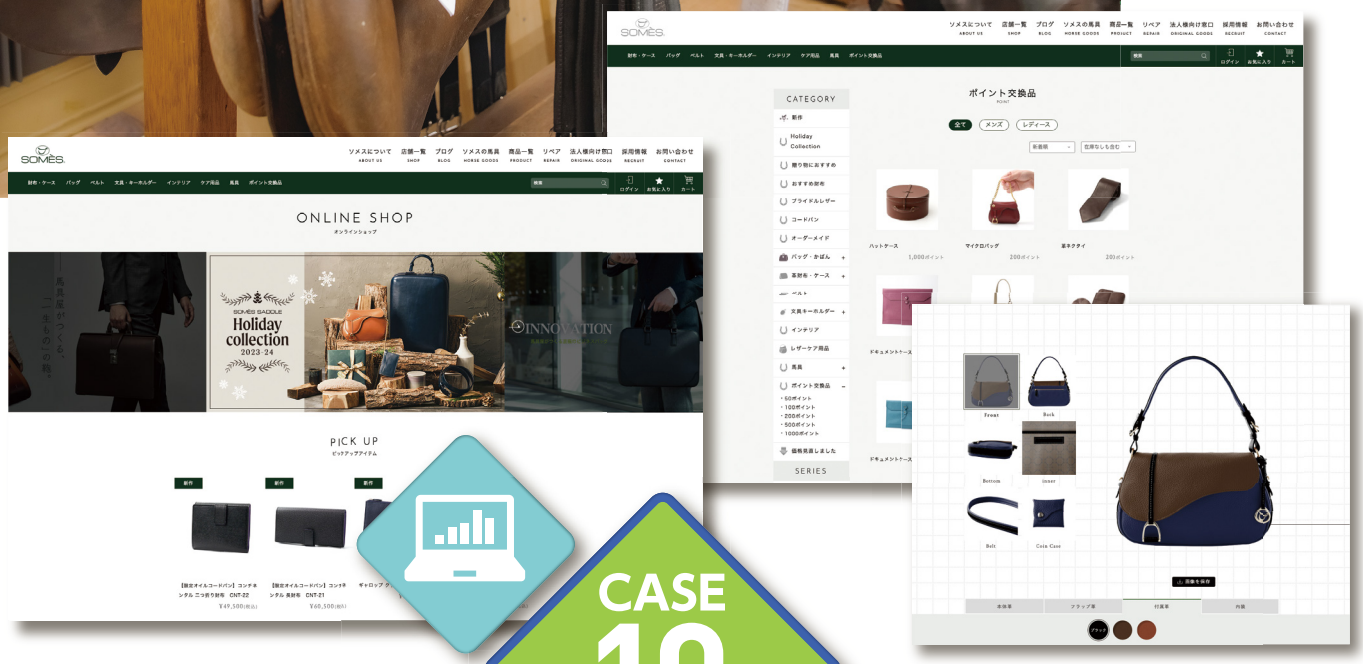

CASE 10
Webサービス・販売

ソメスサドル株式会社

事業計画名：
Web修理品受注サービス・革製品オーダーメイド受注サービスの事業開始に伴う運営ソフトの改変

本事業を活用し、2020年12月より自社サイトで革製品修理の受注を始めた。オンライン上での修理の対象は自社製のバッグや財布などだが、馬具については他社製品も扱う。客がスマホやデジカメで修理したい製品の画像を撮影して、データを送ると後日、通知する。21年2月からは、革製品のネット販売も拡大。これまで直営店や百貨店の催事で実施してきたカスタムメードを自社サイトでも扱っている

公式HPにてオンラインで、馬具や鞍、ソメスサドル製の鞄や財布など革製品のリペアと、人気製品のカスタムオーダーサービスを開始

修理を担当する専任の技術者（職人）。長年愛用された多くの製品がファクトリーに「里帰り」する。製品の誕生を知っているからこそ、修理の質も上がる

国内唯一の馬具メーカー「ソメスサドル」。武豊騎手をはじめとする内外の競馬関係者の信頼は厚く、天皇陛下のご即位に際しては宮内庁に馬車具を納める栄誉にも浴している。革製品は2008年に洞爺湖で開かれたサミットで各国首脳らへの贈り物にも使われた。同社の前身「オリエントレザー」は歌志内市が出資し1964年に創業。道内の馬具作りの技術継承と、炭鉱閉山で離職した技術者の雇用創出が狙いだった。同社は85年に「最高の鞍（くら）」を意味する造語「ソメスサドル」をブランド名に掲げ、95年には砂川市内に販売店併設の工場を建設。鞄などを製造から販売まで一貫して行う体制を整えた。現在は売り上げの大半は鞄や財布などの革製品が占めるが、それでも染谷昇会長は「うちの技術力の裏付けは馬具づくり」と断言する。騎手の命を預かる馬具づくりに必要な、固い革同士を丈夫に縫い上げる技術を50余年の歴史の中で育んできた。その技術を鞄などにも転用することで、客から「一生もの」との評価を受ける丈夫な製品を作り続けている。

本事業では、新型コロナウイルスが感染拡大する中、顧客との接点を増やし、末永く使えるブランドとして認知してもらうことを主たる目的として、新たにWebサービスシステム（馬具など商品修理サービス、革製品のカスタムオーダーサービス）を導入し、非接触・非対面型の営業力・対応力の強化を図った。

事業の背景

新型コロナで変わるニーズを察知し、オンラインでの顧客接点創出に乗り出す

コロナ禍で、実店舗に足を運ぶことをためらう消費者は多く、非接触・非対面によるデジタルコミュニケーションの環境整備、顧客接点の強化が急務となっていた。①既存の自社サイト（Webショップ）は、レギュラー品の販売を中心とした一方通行的な機能が中心であった。②修理やカスタムオーダーに対応できる窓口が限定的であった。③テレワークの実施・運用に、ITインフラやアプリケーションの準備が追い付いていなかったことなどの課題の解消に向け、デジタル技術を積極活用し、実店舗とWebショップをうまく連動させ、複数の接点を通じて顧客とより深い関係を築くことを目指した。

実施内容

革製品修理と人気製品のカスタムオーダーを自社サイトで受注、「スマレジ」の導入も

新たにWebサービスシステムを導入し、自社サイトに馬具・革製品の修理の受注と、Webショップにカスタムオーダーの新しいコンテンツを追加した。同社では革製品を修理・補修ができる職人を常時、社内外に約60人抱えており、他社製品の馬具はこれまでも乗馬クラブなどを通じて修理を受注してきた。今回、自社サイト経由でも受け付けるようにしたことで、最短1週間程度で引き渡すことができるようになった。また、これまで直営店や百貨店の催事で実施してきたカスタムメードを自社サイトでもスタートさせた。CGを利用したシミュレーターをWeb上に設置し、素材や金具、色などを選べるもので、リモートでも店頭のように買い物を楽しめる工夫を随所に凝らした。さらに、タブレット端末をPOS（販売時点情報管理）レジの代わりに使う「スマレジ」を導入し、売り上げや在庫情報は、システムをネットワーク経由で利用するクラウド上のデータベースで管理するようにした。

堅牢性と機能性、そして品格漂う佇まい。同社の看板商品である「ダレスバッグ」もWebショップからオーダーメイドできる（受注生産）

事業成果

ブランド認知拡大に貢献、実店舗とオンラインの両軸でさらなる体験価値の向上を目指す

Webサービスシステムの試行運用を開始した20年12月以降、サイトアクセス数が前年比約20%上昇し、ソメスサドルのブランド認知度向上に大きく寄与した。また、修理・カスタムオーダーへのアクセス数・受注数も相当数に及び、コロナ禍で休業や時短営業を強いられる中、実店舗の売上減をカバーできた。ポストコロナのブランド消費について同社は、「これまで以上にコアなファン層とどれだけ密接な関係を持てるかが重要」と捉えており、顧客データを活用し、実店舗とオンラインの両軸でさらなる体験価値の向上を目指していく考えだ。一方、各店舗と本社機能をつなぐクラウド型のPOSレジ・スマレジの導入により、売り上げや在庫情報の管理業務などが大幅に効率化されたほか、在宅社員から店舗への指示や店舗間同士の密な連携も可能となり、テレワーク環境の整備が進んだ。

VISION

「馬具屋」としての誇りが、ものづくりの原点アナログでしかできない世界を究めていきたい

革を扱う技術を網羅し、その粋を集めてやっとできあがる「鞍」は、職人たちに“革の極地”と言われるほど、素材選定の目や多様な製造技術の高さが求められます。より丈夫に、より美しく、より馴染みやすく――当社の技術力の裏付けは馬具づくりにあります。

お客さまからは、日に日に革が味わい深くなり手離せなくなった、気が付いたらソメスサドルの鞄で押し入れがいっぱいになっていたなど、ありがたいお声も頂戴します。修理を重ね、製品を長くお使いくださる方も少なくありません。このような愛着や満足度は、お客さまが製品の高い精神性を感じ取ってくださっているからだと考えています。日本で唯一の馬具メーカーである当社は、時代がどれだけ移り変わっても創業の馬具屋のイズムを消してはいけません。アナログでしかできない世界を究めることが私たちに課せられた役割だと思っています。

歌志内、砂川は発祥の地。手作りでクオリティー重視なので、職人は自前で育てていきます。雇用を創出し、ここから発信する意義をいつも感じています。私たちは、これからもこの場所を拠点にものづくりと地域の可能性を模索しながら、世界のお客さまと触れ合えるフィールドを目指します。

代表取締役会長
染谷 昇 氏

COMPANY DATA

ソメスサドル株式会社

TEL.0125-53-5111　FAX.0125-53-5555
https://www.somes.co.jp

- 所在地：〒073-0108 砂川市北光237-6
- 代表者名：代表取締役会長　染谷 昇
- 資本金：7,000万円
- 従業員数：118名（2023年11月現在）
- 設立：昭和39年（1964年）
- 事業内容：乗馬用・競馬用・ウエスタン用種鞍、馬装品、馬車、その他各種馬具製造・販売、紳士用鞄、婦人用鞄、旅行用鞄、バッグ、ポーチ・ポシェット・財布など小物入れ、ベルト各種、ステーショナリー商品、ノベルティ商品各種、その他革製品全般の製造・販売