

case no.46

橋本裕司織布

BtoCの情報発信でブランド力を高め、播州織で地域創生を目指す

company profile

創立：1964年（昭和39年） 事業内容：織物会社

1. 代表は、播州織物工場の3代目
2. 意匠登録の取得など自社製品のブランド化に注力
3. 播州織業界の発展を通じ、産地の地域創生を目指す

ザクッと言うと **3** ポイント

中央会サポートで訴求力アップ

兵庫県の地場産業である播州織の機屋がオリジナル生地・商品開発をし、直接最終ユーザーへ訴求出来るシステムの開発を検討。

播州織業界の活性化と共に産地地域の活性化を図ることで地域創生の社会実験を試みています。



水色の三角屋根が青空に映えます

連携グループ集中支援事業を知ったきっかけを教えてください。

中央会発行のメールマガジンでこの支援施策を知りました。すぐに中央会の担当者様へコンタクトを取り、今回の取り組みについての相談をしました。

3代続く播州織の機屋ですが、コロナを含め様々な要因による、事業の変革を求められている時期だったので、BtoBからの脱却を目指した自社製品のブランド化やDtoCへの業態変更などを思案しているタイミングでした。

実現に向けて苦労した点はございますか？

一番肝を冷やしたのは、糸素材メーカーが事業撤退していて意図する生地開発が出来ない状況に置かれた事です。

アイデアが実現したタイミングで、素材原料の入手が不可能になるという悪夢のような現実に直面したときは、この事業が成立しないのではと本当に窮地に陥りました。

その後、オリジナル制作にも挑戦。3度の失敗を乗り越え何とか代替えの仕入れ先を探し出し、今まで懇意にしていた兵庫県立工業技術センター繊維工業技術支援センターの協力を得てやっと生地開発にこぎつけました。



橋本裕司織独自開発の播州織ストレッチ機能を持たせています

中央会の担当者によるサポートは、いかがでしたか？

担当者が過去の支援実績をもとに、過去の支援事業者と繋いでくれてアドバイスを頂けたことがとても助かりました。

東京のIT事業者様とはリモートでコミュニケーションできる機会を何度もつくっていただき、担当者を含めたチームとしての信頼関係が構築できました。事業完了まで全体を視野においた支援スタイルで、担当者様がブレてはいけない核の部分については何度も同じ問い掛けをして頂き、最後まで適切なサポートをいただきました。

苦労した生地開発についても、「一番大事な部分なので、妥協せずにこだわって下さい。待ちますから。」と言ってこれ以上ない素材開発ができました。

他のブランドの核心部分についてや、他産地のモノづくりの成功事例など情報提供して下さい、開始当初よりも各段によりビジネスモデルになった。

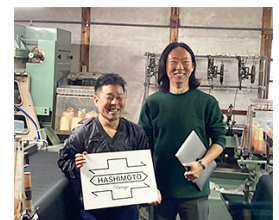
数え上げればきりがありませんが、潤沢な支援には感謝しかありません。本当にありがとうございました。



機屋3代目の橋本裕司代表

今後、同様の取り組みを検討される団体様へメッセージがあれば

私は中央会のご担当者へ、構えることなくすべてを信頼して正直に現状をお伝えしました。今回の取り組みの経験が別の事業実現のお役に立つことがあれば、是非ご活用いただきたいです。私も経営者仲間にしていただいで共に元気になっていきましょう。



ITの協力先、Wagamama合同会社代表社員の原田幸典様と

最後に中央会へのご要望等あればお願いします。

本当に、あらゆるサポートに感謝しています。近い将来、当該支援で達成できた「ファクトリーブランド構築」の更なる次のステップへ対応する支援制度があれば嬉しいです。今後ともどうぞ宜しくお願い致します。

--2023年2月



工場内は大型の織機が並んでいる古いものでは50年以上前の機器も



中央会担当の巽と記念撮影

担当者からひとこと

兵庫を代表する地域ブランド「播州織」。それを下支えしているのが機屋職人となります。機屋職人とITとのコラボは、相性がすばらしく良かったのが今回の支援の収穫でもありました。新開発された「流風織」の生地からファクトリーブランド化まで過去の例にとらわれることなく、エンドユーザーに向けた自由な発想を具現化した取り組みは、今後の機屋職人の持つ可能性の新たな一歩となる事を期待しております。



担当者：巽 健吾