

北陸企業の針路

生地の染色に使う版づくりを手掛ける横山工藝（福井市）が今年春立ち上げた和太鼓チーメ向けの衣装専門店「オーデー太鼓衣装屋ドーン」は、同社が過去約40年間に培った技術を生だ。つかあるが、外部から買付けた柄付きの生地を組み合わせる手法が大部分。他店にない強みは、染色用製版の技術を生かし、色や柄をゼロから起こせること

かしたネットショッピング。織維産地の横の連携を武器に、色や柄だけでなく生地にもこだわった衣装を選ぶことができる。既存のネットショッピング事業とともに、縮小気味の製版事業を補完する新たな収益源という位置付けだ。

太鼓衣装を手掛けるネットショッピングは全国にもいくつあるが、福井県北部に集中する織維関連企業とのつながりも差異化につながっている。

ラデーションやむら染め、文様など「あらゆる組み合せが可能」（横山奈保子店長）。黒地の上に金を上乗せして色に深みを持たせるといった、手間が掛かる仕上げもできる。

和太鼓衣装、個性染める



定番の法被と異なる個性的なチーム衣装が作れる

ネット販売生地から選択

自社にない技術や素材が必要な場合は、協力を求める。他県の同業者に比べ生地を含めた選択肢が多いため、顧客の予算に応じてコストを抑える方法を「複数提案ができる」という。

ネットショップ「オーダー^既ヨ^既」。全国各地で開かれる、よきい祭りのチーム衣装の注文製作を手掛けており、知名度も徐々に高まっていた。口コミで同店を知った県内の和太鼓の演奏者から「(定番である)法被以外の衣装を作れないか」と尋ねられた。

既に20チーム以上から注文を受けている。

山国男社長」という。よさこい屋や太鼓衣装屋は消費者と直接取引するため、プロ相手の製版に比べ手間もコストも掛かる。だが一方で糸から織布、染色加工、縫製に至る「全工程を地元で完結できる数少ないビジネスモデル」という面も持つ。「市場は無限にある」との信念から参入を決め、今では年間約1億5000万円ある同社の売上高の4割近くを占めるようになった。

今後はダンス、太極拳といつた分野の衣装も1つずつ手掛けていく方針で、「そのためには必要な設備投資も惜しまない」考えだ。

和太鼓には全国的にも注目が集まっているため「二以上の市場がある」と判断。よさこい祭りは開催時間から夏に集中する。この季節性を補うためにも、演説会が年間を通じて開かれ、和太鼓の世界は魅力的だ。衣装は上下一式で平均2万円と安くはないが、

消費者との結び付き力ギ

社会や市場が成熟すれば一律の商品では満足できず、「自分だけのオリジナル商品」を作りたい消費者は増える。嗜好性が強い衣装ではその傾向が顕著。染色用版メイカーの多くが廃業に追い込まれるなか、一般の消費者にプロの技術を広く開放することに活路を見いだした同社の戦略は、こうした時代の流れに合致している。

祭りや和太鼓の演奏者向けの注文衣装は隙間市場かもしれないが、同社のこれまでの蓄積をいかんなく発揮できる分野でもある。今後の成功は福井の企業が苦手とされる、消費者相手の知名度の向上にどれだけ取り組めるかにかかるところだろう。