

令和5年度伝統的工芸品ブラッシュアップ事業
成果報告

山上商店（有松・鳴海絞）

1. 参加者事業者概要 | 山上商店について



山上商店について

1926年に創業。有松絞洋品（特にブラウス、Tシャツ、スカーフ）を中心に展開しており、バッグ、日傘などの絞り小物などトータルに企画提案をしている。2015年に外部デザイナーと契約し、自社ブランド『cucuri』を立ち上げる。これまでのような染色を一切行わず、ポリエステルを持つ熱可塑性を利用して加工するヒートセット技法を取り入れ、絞りの凹凸だけで表現した素材で、現在のライフスタイルにあったデザインのアパレル製品を中心に展開している。



株式会社山上商店 代表取締役 山上 正晃

山上商店3代目。伝統技法を取り入れた自社アパレルブランド『cucuri』ブランドを立ち上げる。産地の維持と新しいメンバーの発掘のために、街づくりにも参加し、精力的に活動している。

1. 参加者事業者概要 | 有松・鳴海絞について

有松・鳴海絞について

400年の歴史を持つ有松・鳴海絞の産地は、知多半島の根元に位置し、名古屋の南部から知多半島の全域を加工点としてつながってきました。知多木綿に絞り加工を施すことで、この地域一帯で織物・染め物の産物を守ってきた歴史があります。加工工程は8工程あり、その工程ごとに専門職が仕事を担います。その中でも括り工程の技法は100技法を数え、基本一人一技法の熟練職人が何人もかかわって一つの柄が出来上がります。技法によって職人が分かれるため、いろいろなところに一枚の生地が循環します。やがて括り上がってきた生地は有松で染め上げられ、糸を抜きやっとなり製品になります。昭和50年に国の伝統的工芸品に指定。



“絞りの町”有松

400年の創意と工夫が国内はもとより、世界でも最高の技術を現代まで受け継がれたゆえんであります。有松の町並みは昔の繁栄と日本建築の美しさを今に伝える家並みがあり、200年を経過した貴重な文化財です。その景観は、名古屋市の町並み保存指定第一号として、全国町並み保存連盟の発祥地としても知られています。



2. 今回の取組みの経緯

現状

商品開発やWEBサイトに関しては、既存のデザイナーが担当している。cucuriとは別の新しい浴衣ブランドを立ち上げる予定で、cucuriのデザイナーまたは、クリエイターが企画する浴衣の作成。デザイナーが描き下ろしたデザイン画に対して、絞り技法を当て込んで生地を作成する際、デザインをできるだけ忠実に、かつ今までに浴衣に使用していなかった技法を選択する予定。また、加工方法も既存の工程にとらわれず、その技法に合った加工方法を模索して作り上げる。

課題

浴衣の生産量が減少して、関係者の廃業が心配される中、浴衣生産が可能な産地であることを外部に発信することは、産地の維持と新しいメンバーの発掘にもつながっていくと思う。そのためにもSNSやWEBサイトで絞りゆかたの魅力を発信していきたい。顧客獲得と販売力強化を目的とするSNSと連動したWebサイトの作製を実施したい。

3. プロジェクト内容

Instagramアカウント開設

note開設

新しいブランドのオンラインサイトオープンに伴い、WEB集客を図るために、SNSとブログを開設する。
cucuriの顧客誘致や新規獲得の為に更新をし、フォロワーや検索キーワードの仕掛けをつくる。
特に、noteはプラットフォームとしてのドメインパワーを持ち、広告を一切表示せず、コンテンツの質に集中することが可能。これにより、ユーザーエクスペリエンスが向上し、検索エンジンからの評価が高まりやすい。

3. プロジェクト内容 | スケジュール

	実施月	内容
	2023年6月	事前の事業者へのヒアリング（アンケート送付）
第一回	2023年8月	今後の取り組みについて方向性を定める
第二回	2023年9月	ターゲットを明確にする
第三回	2023年11月	サイト制作、ECサイト構築、システム構築、SEO対策、SNS施策
第四回	2023年12月	実施スケジュールの整理
第五回	2024年1月	Instagramのアカウント設計
第六回	2024年2月	実装の確認
第七回	2024年3月	今後の指標について

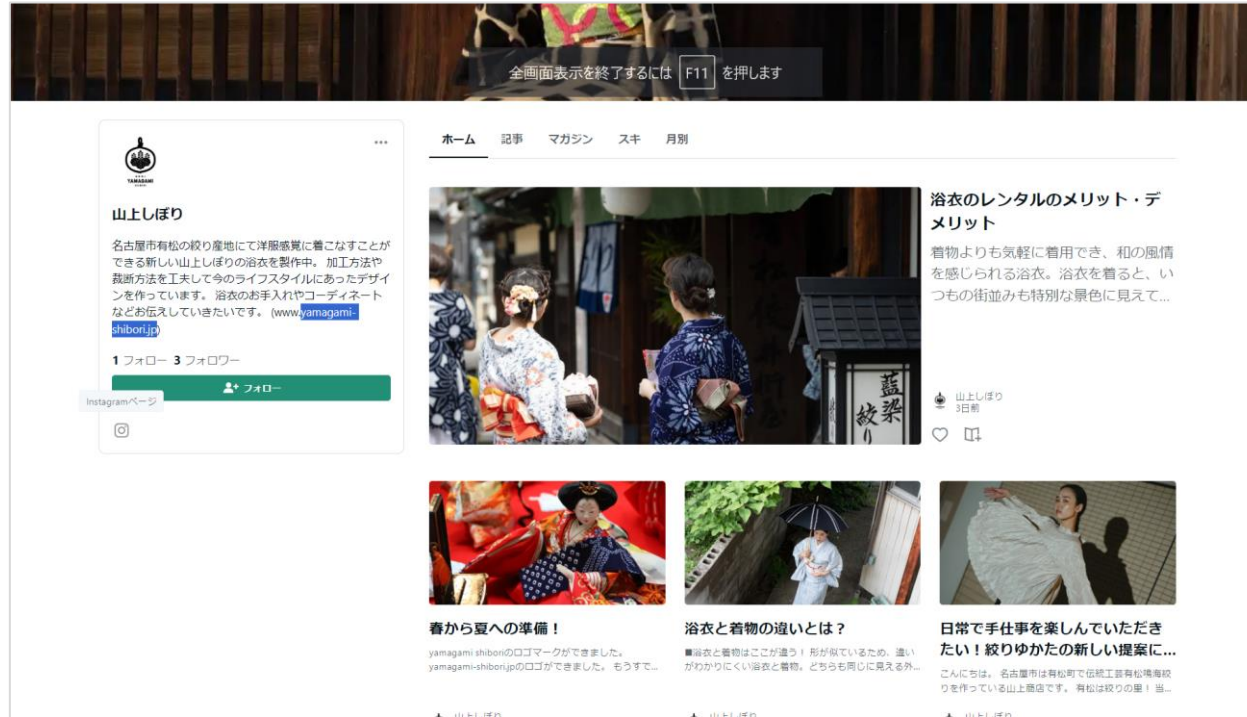
3. プロジェクト内容 | Instagram開設



アカウント設計を行い、ブランディングに沿ったプロフィールや内容を投稿。また、誰が投稿してもトーン&マナーが揃うように投稿マニュアルを作成。



3. プロジェクト内容 | note開設



ドメインパワーが強い「note」に、浴衣や有松絞に関連する記事を投稿。検索エンジンからの評価が高まりやすく、結果数件の投稿だが公式サイトより、上位表示されている。

4. 取組みの感想

感謝しかない。浴衣を売るにしても、ビジュアルがすごく大事なので、Instagramで広く拡散したいと考えていた。今回の事業で、アカウント開設をして足がかりをつくってもらえたので、大変有難い。noteというプラットフォームも知らなかったが、自分の想いを言葉で載せられる場所になったので、今後も継続して投稿していきたい。

Instagramやnoteを活用しながら、オンラインサイトと連携した販売の仕組み作りの大枠がわかった点も良かった。手法をいろいろ教えてもらったので、これからも続けていきたいと思う。

そのほか、浴衣という商材について話し合っていく中で、自身の中で再確認ができた点が良かった。浴衣になじみがない客層は、何がわからなくて、何が知りたいのかなど、洗い出せたので再認識し、対面販売の時などにも役に立った。

5. 今後の取組み

産地に仕事を出していきたい。そのためにも販売数を増やして、ブランド認知度も上げていく。職人も作っていて楽しめ商品づくりや、作った商品がどのように着用されているかなど、SNSなどを利用して自分の作った商品を見れる環境にしたい。そういった、関係性を構築できるように、職人とのコミュニケーションも大事にしていきたい。

