

伝統市場への挑戦 「新しい着物文化の 創造」を目指して

株式会社和光 代表取締役社長
タ ナカ シン イチ ロウ

田中伸一良氏

〈プロフィール〉

昭和50年、小樽市生まれ。北海道大学経済学部卒業後、(株)オンワード樺山入社。平成15年、(株)和光に入社後、ニューヨークに2年半留学。平成23年、同社代表取締役社長に就任。

「守」から「攻」へ 先代の戦略転換

呉服の市場規模は八十年代半ばまで拡大を続けていた。日常的に着物を着る人はほとんどいなくなっても、売上だけは伸び、二兆円市場を形成していた。それは、普段着としての着物が売れなくなり、業界が婚礼や成人式、七五三などで着る高価な晴れ着を売ることに注力し、単価を押し上げていたからである。しかし九十年代以降は、「ハレ」の需要も縮小の一途をたどり、その後は京都や東京の大手呉服問屋・小売店が次々と倒産。現在では市場規模が三千億円程度にまで落ち込んでいると言われる。

昭和二十五年の創業以来、着物の卸売販売を柱に事業展開してきた(株)和光にとっても、衰退を続ける着物市場への対応は喫緊の課題であった。そこで先代社長の田中傳右衛門氏は、「新しい着物文化の創造」を目指し、「攻め」の事業戦略を展開した。

「平成十二年に立ち上げたアンティーク&リサイクル着物『和ものや傳』では、不要になった着物を預かりまたは買い取り、百貨店などで展示販売することにより、着物をリーズナブルに提供



Key point

日本が誇り得る和装文化を さらに広め、世界に発信したい

する事業モデルの確立に努めました。平成十五年には、小売部門として『きもの工房HANA』をオープン。反物を採寸して仕立てる従来の販売方式ではなく、手入れが容易なポリエステル素材のおしゃれで安価な『プレタポルテ着物』の企画・販売に注力し、新規顧客層を開拓してきました」と、後継の田中伸一良社長は述懐する。

その後、和のライフスタイルを提案する「HANA+Hana(ハナプラス)ハナ」ポルタウン店、プレタポルテ着物を販売する「KIMONO HANA(キモノ ハナ)バセオ店」をオープン。気軽に着られる着物や浴衣をはじめ、和装の伝統技術や古典柄をアレンジした、洋装にも合わせやすいバッグやアクセサリー、手ぬぐいなど、雑貨・小物の販売も開始した。また一方で、高級品を扱う卸売業の強みを生かし、洋装のコートやバッグ、宝飾品などをオリジナルで企画・製造・販売するアパレル事業を展開し、全国に販路を広げている。

時代に対応する総合和装業へ 海外出店も視野に積極展開

平成十七年にニューヨーク留学から帰国した田中伸一良氏は、取締役営業本部長として傳右衛門社長とともに、これら新しい事業を軌道に乗せるべく奮戦。平成二十三年に父の後を継ぎ、三代目社長に就任した。

「和装品卸売、リサイクル着物、プレタポルテ着物小売、和ライフスタイル提

案。この四つの事業を柱に、着物ビジネスの循環サイクルを自社で確立したいと考えています。時代のニーズに対応できる和装業の総合力を発揮できる体制づくりを目指し、先代が種を蒔いて芽吹いた事業を大切に育てている段階です。若い人たちに着物の魅力を広げることには、ある意味で革命的な難題と実感していますが、それだけにやり甲斐もあります。セーターやパンツなどと同様に、アパレルアイテムのひとつとして『着物』が加わる時代を創りたいですね」と田中社長は意気込みを語る。昨年には、アパレル事業でオリジナルコトブランド「gc+(ジーシープラス)」を立ち上げ、この春には「KIMONO HANA おあつらえ」をポルタウンにオープン予定など、精力的に事業基盤を固めている。

「オリジナルコートは、第一弾としてレザーにこだわったコレクションを展開しました。六十歳代の団塊マーケットをターゲットに、今後もシルエットやパターンに工夫を重ね、素材バリエーションも増やしていきたいと思えます。また、既製のプレタポルテ着物を卒業して仕立てたいと望まれるお客様に現状では対応しきれいなかったので、『おあつらえ』オープンにより、着物に関心を持たれた方の次のステップ需要にお応えし



◀「HANA+Hana」ポルタウン店

「KIMONO HANA」バセオ店▼



Information



株式会社和光
住 札幌市中央区北5条西11丁目14
TEL 011-251-5295
http://www.hana-wakou.co.jp/