

KOBE FASHION PRESS

06
OCTOBER 2015

神戸とファッション

まえ かわ たく じ
前川 拓史 株式会社ワークトゥギャザーロックトゥギャザー 代表取締役社長
「じばさんele」プロデューサー

1993年のオープン以来、メンズアパレルセレクトショップとして、多くの洋服好きに支持される「乱痴気」。
国籍、ジャンル、トレンドを超えた独自のスタイルを20～40代の男性へ発信する、神戸を代表するセレクトショップです。
今回のKOBE FASHION PRESSの特集では、「乱痴気」の代表であり、バイヤーという役割を超えて、今やさまざまな商品やイベント企画に携わる前川拓史さんに、神戸、また、ファッションをテーマにお話をお伺いしました。「乱痴気」を立ち上げたきっかけや今後の展望について、さらには、神戸とファッションへの思いまで、興味深い話が詰まったインタビューです。



他にはない独自のファッションを提案するのが乱痴気

もともと洋服好きだったこともあり、大学時代は神戸の老舗アメリカンカジュアルショップ「ノックアウト」でアルバイトをしていました。大学を卒業してから正式にノックアウトに入社し、店舗運営から海外および国内ブランドの仕入れなど、アパレル業界での仕事を一通り学びました。当時はアメリカンカジュアルブームであり、その人気を牽引していたのが「ノックアウト」でした。店舗は順調でしたが、アメリカンヴィンテージのマーケットが成長するにつれて、多くの人にファッションを楽しんでいただくというより、コレクターのためのファッションという色合いが強くなり、自分が目指している方向とは違ってきただけを感じました。乱痴気を立ち上げたのは、ノックアウトの社長の理解を得た上で、本当に自分の目指すファッションを追求していきたいという気持ちからでした。



トウエストの乱痴気1号店 現「LANTIKI centraaaaaal KOBE」

当時の神戸は、高架下とセンター街にショッピングスポットが集中していて、アパレルの路面店はほとんどない時代でした。ただ、海外や東京の動きを見ていると、神戸でもいずれは路面店が人気になっていくだろうと考え、その先駆けとして、トウエストに「乱痴気」の1号店をオープンさせました。高架下やセンター街の店舗とは一線を画し、内装と外観にもこだわり、神戸の街並みにマッチした店舗を目指しました。また、商品と価格だけで勝負するのではなく、BGMや店舗ロゴの使用などによって、ブランド全体の雰囲気や独自のコーディネートも含め、付加価値を提案できる店というコンセプトで展開していきました。適正価格で洋服を提供しながら、さまざまな面でファッションを楽しんでいただき、足を運ぶ価値があるショップ、それが乱痴気だと考えています。

適正価格で洋服を提供しながら、さまざまな面でファッションを楽しんでいただき、足を運ぶ価値があるショップ、それが乱痴気だと考えています。

兵庫県在地場産業との出会い

乱痴気の店舗運営に加えて、現在進めているのが、兵庫県下の地場産業によって生み出されたさまざまなアイテムを取り扱

うライフスタイルショップ「じばさん ele」のプロデュースです。もともと地場産業に興味があり、休日などには産地のミュージアムに出掛けたりしていたのですが、商品開発を行うきっかけとなったのは、神戸ファッション協会様が主催していたファッション企画展を見に行ったことでした。そこであらためて兵庫県は日本で一番多くの地場産業を抱える地域であることを認識させられ、これらの地場産業をファッションの中で活かす方法はないかと、考えるきっかけとなりました。

私自身はデザインやモノづくりを行う人間ではありませんが、新しいものや面白いものを見つけてくるバイヤーとしてのアンテナは持っています。そのフィルターを通して地場産業を見つめると、新しいコラボレーションの形が見つかるかもしれないと思い、それから約半年間かけて、兵庫県の地場産業の産地を回りました。兵庫県の地場産業の一例を上げると、西脇市の播州織、神戸市長田の靴、姫路・西播磨地域の革製品、豊岡市のかばんなど。それらの中から、パッケージを変更したり、デザイナーとコラボレーションさせることで、乱痴気のワンコーナーに置いても違和感がなく、店舗にマッチすると思える商品がいくつか見つかりました。当時は、海外でも地元のものや国産品を見直す風潮がありましたので、この波はいずれ日本にもやってくるのではないかと漠然とした思いも手伝って、産地の職人さんと一緒に、いろいろな商品開発を行うようになり、それが「じばさん ele」の誕生につながりました。

じばさんらんちきが新たな提案の場

9月にオープンした「じばさんらんちき」では、兵庫県の地場産業とコラボレーションして開発した、さまざまなオリジナ



PROFILE

前川 拓史(まえかわ たくじ)

株式会社ワークトゥギャザーロケットゥギャザー代表取締役社長
「じばさん ele」プロデューサー

1967年生まれ。地元・神戸の高校を卒業後、南九州大学園芸学部に進学。大学卒業後、園芸関係の企業に就職するが、数ヶ月で退職し、高校時代から通っていたユーズドショップ「ノックアウト」に入社。約5年間で接客やアメリカへの買い付けと国内ブランドの仕入れなどを経験。1993年10月にトアウエストに「乱痴気」の1号店をオープン。以降、それぞれコンセプトの異なるセレクトショップを神戸、東京、大阪に展開。地元をはじめ多くのファッション好きから支持されている。

さらに、新人クリエイター発掘イベント「ドラフト！」の立ち上げにも参加するなど、ファッション業界を盛り上げるための活動にも尽力。現在では、兵庫県下の地場産業や工芸士の方々とコラボし、商品開発を行うとともに、兵庫県下で集められた多種多様なアイテムを中心として、前川氏の視点を通してセレクトしたアイテムを取り扱うライフスタイルショップ「じばさん ele」のプロデュースを行うなど、兵庫県の地場産業とファッション業界の発展に力を尽くしている。



ルアイテムを販売しています。加えて、昨年からは、県内で特徴のあるさまざまな「食」も取り扱うようになりました。淡路島の手延べ麺・塩・菜種油や丹波篠山の枝付黒枝豆・新米などで、こちらもお客様から大変好評です。

これらの活動を通して、私が最終的に目指しているのは、乱痴気を発信源として、さまざまな産地の商品をPRすることで、産地のイメージを上げていくことです。乱痴気で地場産業の魅力に気づいた人が、商品を買ってくれることはもちろんありがたいですが、最終的には産地に足を運んでいただきたい。それが、兵庫県や神戸の街の活性化につながると信じています。

神戸の街とファッションビジネス

今後の活動としては、神戸の街をさらに「ファッション都市」として特化し、さまざまなファッションの情報やモノを発信していきたいと考えています。私が立ち上げに参加した新人クリエイター発掘イベント「ドラフト！」などもそうですが、神戸には個性的なクリエイターが多いですし、ファッションのイベントが成り立つ昔からの歴史があります。バイヤーとして日本や世界のいろいろな場所を見てきましたが、そういう街は、なかなかありませんし、それは神戸の大きな強みでも感じています。

さらに、兵庫県には世界に通用するモノづくりの技術があります。その技術やモノづくりを発信していくのもまた、神戸の役割ではないかと考えています。「じばさん ele」を一つの発信基地として、兵庫県の誇るモノづくりを発信し、神戸をファッション都市として確立させる。その役割をファッション業界が担い、私の活動がその助けになれば、こんなにうれしいことはありません。多くの人の力を借りながら、その目標に向かって、行動していきたいですね。

Stores INFO

LANTIKI mericanwharf

神戸市中央区栄町通3-1-6 / TEL:078-393-0985

LANTIKI centraaaaal KOBE

神戸市中央区北長狭通3-9-13 / TEL:078-393-5411

LANTIKI centraaaaal TOKYO

東京都渋谷区神宮前5-45-12 / TEL:03-5766-8415

LANTIKI namba parks OSAKA

大阪市浪速区難波中2-10-70 なんばパークス 4F / TEL:06-6585-7126

じばさん らんちき

神戸市中央区海岸通5-1-20 / TEL:078-371-3939

じばさん ele 神戸国際会館 SOL 店

神戸市中央区御幸通8-1-6 神戸国際会館 SOL B2F / TEL:078-855-2399

オフィシャルサイト URL <http://lantiki.com>

WEB SHOP URL <http://lantiki.shop-pro.jp>

じばさん ele URL <http://lantiki.com/ele>

ファッションビジネス専門マッチングサイト 「FASHION DATA BANK」 会員登録数が増加に伴い、活発な商談が展開

昨年6月に立ち上げたファッションビジネスに特化したビジネスマッチングサイト「FASHION DATA BANK」。登録社数も800社近くとなり、月間40社以上のペースで増えています。このサイトは全国のファッション企業を対象としていますが、神戸のファッション関連企業様取引先の開拓やビジネスパートナー探しなどに活用していただき、神戸のファッション産業の活性化に繋げることが目的です。

商談件数も150件を超え、神戸の企業が関わるマッチング案件の商談成立も8件あります。

順調に登録社数も増加して活発な商談が展開されていますが、神戸の企業様のご登録がまだまだ少ないのが現状です。登録料や利用料は無料で、成功報酬なども不要ですので、まだご登録されていない企業様は是非ご登録いただき、販路開拓などにご活用ください。

成約事例をピックアップ

CASE1 大阪の縫製メーカー様の例

神戸のアパレルメーカー様に「FASHION DATA BANK」から直接コンタクトし、訪問。生産能力・生産技術・その他取引条件などをプレゼン

サンプル6型の制作を受注。その後、サンプルの出来の良さから本生産が決定。現在も展示会後の受注生産が継続中。

CASE2 大阪の婦人服店様の例

大阪を中心に婦人服店を4店舗展開する会員様が、仕入先募集(委託仕入)のマッチング案件を「FASHION DATA BANK」に掲載

神戸の婦人服メーカー2社と大阪のメーカーがアプローチ。商談の結果、3社とも取引が決定。

CASE3 岡山のアクセサリメーカー様の例

岡山の大型ショッピングセンター内で「神戸クリエイター」という販売催事を企画。委託で同催事に出品してくれる神戸のアクセサリ・雑貨クリエイターを「FASHION DATA BANK」上で募集

神戸のアクセサリメーカーが応募。商談の結果、同イベントへの出品が決定。



ファッションビジネス専門マッチングサイト

FASHION DATA BANK

会員登録受付中

会員登録すれば無料で利用可能

マッチング成立時の成功報酬なども不要。費用は一切必要ありません。

こんな方にお使いいただけます

- ビジネスパートナーをお探しの方
- 販路を拡大したい方
- 自分(自社)の技術・サービスをPRしたい方

登録
利用料
無料



神戸ファッション業界を盛り上げる【ファッションクリエイター】

H.coat

寺澤 譲史 (Yoshifumi Terasawa) さん

ハンドメイドとメイドインジャパンへのこだわり 神戸ブランドにふさわしい、オンリーワンアクセサリ

昨年7月1日にイヤークセサリー製造販売会社「H.coat (アッシュコート)」を立ち上げられた寺澤さん。明確なコンセプトで商品企画を進める一方、百貨店やショッピングモールからポップアップショップの企画オファーが寄せられるなど、今後の幅広い事業展開が期待されるクリエイターです。商品のコンセプトや今後の展開など、アクセサリに懸ける思いをお聞きました。



メンズからレディースへ

H.coatを立ち上げるまでは、メンズアクセサリの会社に勤めていました。販売はもちろん、卸、フランチャイズ展開、商品開発など、いろいろな仕事を経験させていただき、業界の流れを一通り勉強しました。14年間メンズアクセサリ業界に身を置き、ある瞬間、この世界に自分自身で納得できたような気持ちが湧き上がり、何か新しいことを始めたいと感じたことが起業のきっかけです。

やるならば、やはりアクセサリだろうと思いました。そして、今までの経験を活かして、女性向けの商品を扱ってみたいと感じました。ファッションの世界では、女性のマーケットは男性に比べて大変大きいこと、また、レディースファッションを扱う会社はメンズよりも圧倒的に多く、ライバルがたくさん存在することも、逆に魅力的に思えました。ここから、自分自身の次のステージである「H.coat」の歴史が始まりました。



手作り&国内生産へのこだわり

当ブランドで取り扱う商品は、私が素材や色、ボリューム感などを考え、それを女性の職人さんが形にしていきます。男性である私の感性と女性のセンスがうまくミックスされていることも、当ブランドの特徴です。



最もこだわっているのは、商品のすべてがハンドメイドであり、メイドインジャパンという点です。細やかさや繊細さが光り、使う相手のことを思いやりながら作る「日本のものづくり」にとことんこだわって、ブランドを展開したいという強い思いがあります。そのため、アクセサリ用の仕器も、国内生産のオリジナルで、神戸の街並みにマッチしたアンティークなイメージに仕上げていますし、商品パッケージでもブランドの世界観を表現しており、顧客満足度を高めるアイテムとして活用しています。また、アクセサリは身につけるものですから、できるだけ軽さを追求し、耳が痛くなったり、肩が凝ったりしないよう、装着感も大切にしています。

メイドインジャパンの商品展開で一番難しいのはコストだと思います。確かに、海外で大量に作った方がコストは安く済みますが、私は利益よりも顧客満足が一番に考えたいと思っています。商品の質に比べて安く手に入れることができたと感じれば、お客様の満足につながります。利益率は高くはないかもしれませんが、その満足がリピートを生み、やがてブランドのファンを作っていく。それがビジネスの継続につながると考えています。

現在、当社で展開しているブランドは、「海と山」「自然と都市」「アンティークとモダン」「ファッションと文化」と相反するものが交わって生まれる新しい感覚を取り込んだ、ファッション要素の高い「H.festa」。シャンパンカラーのK10を使用し「パール」ど誕生石を装飾した新感覚ブランド「H.bouquet」の2ブランドです。今後は、このブランドやシリーズをもっと豊富に展開し、さまざまな耳周りのおしゃれを提案できる神戸ブランドに成長していきたいと思っています。

H.coat (アッシュコート)

イヤークセサリー企画・販売
〒658-0032
神戸市東灘区向洋町中6-9
神戸ファッションコート5F NE-01
TEL: 078-855-8454
URL: <http://www.hcoat.jp/>

ファッション関連企業約60社が集積

神戸ファッションマート オフィス入居企業募集

神戸「海の手」六甲アイランドでビジネス展開しませんか？

■IFFやroomsなどの合同展示会の出展料を全額補助！(1小間分・1回限り)

※下記の出店料補助との併用不可

■楽天市場の1年間の出店料を全額補助！

楽天市場「がんばれ！プラン」総額317,520円

※上記の出展料補助との併用不可

その他、起業・ベンチャー支援、販売促進出店支援、補助金制度、ビジネスマッチングなどの支援も実施しています。

詳しくはお問い合わせください 神戸ファッションマート ☎078-857-8001

神戸ファッションマート

検索

KOBE FASHION PRESS vol.06 October 2015 (第6号)

発行日 2015年10月30日
発行所 株式会社神戸商工貿易センター 神戸ファッションマート
〒658-0032 神戸市東灘区向洋町中6丁目9番地
<http://www.kfm.or.jp>

■お問い合わせ先: 営業部 営業1課
TEL: 078-857-8001 (9:00~17:30 ※土・日・祝祭日除く)
MAIL: kfm_fashion@kfm.or.jp