

キップス株式会社

伝統工芸とのコラボレーションで新たな市場を開拓

キップス株式会社は、東京都墨田区に本社を置き、ニット素材カットソー製品のOEM製造を主力事業としています。福島県に自社工場を持ち、生地仕入れからパターン作成、裁断、縫製、仕上げ、検品、出荷まで一貫して対応できる体制を整えています。

また、協力工場と連携し、プリントや刺繍などの二次加工のオーダーにも対応しています。本事業に参加してどのような学びや成果を得たのかお伺いしました。

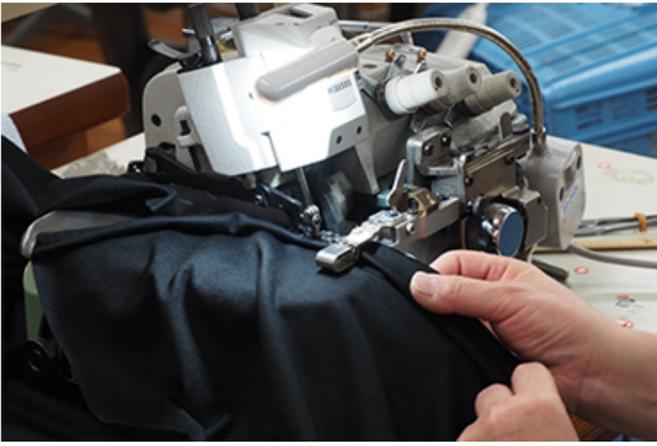
企業名：キップス株式会社

住所：東京都墨田区立川1-7-5

企業HP：<https://kips-web.com>



Q. どのようなきっかけで本事業に参加しましたか。



A. 本事業に参加したきっかけは、東京都中小企業振興公社の紹介でした。

内部管理や生産効率については以前から改善に取り組んでいたものの、外部への発信や新商品の開発等は後回しになっていました。本事業への参加を通じて、経営に関する学びの機会を得るとともに、他企業の経営者との交流や情報交換を求め参加しました。

また、今まではアパレル業界が販売先でしたが、コロナ以前から洋服が売れなくなってきたこともあり、工場側がコスト削減努力をしなければならないこともありました。そのため、他業種（売り先）の開拓を検討していましたが、どの市場を狙うべきかの根拠も探りたいと思っていました。

Q. 貴社の取り組みに対してどのような支援がありましたか。



A. 本事業では、アドバイザーと共に着物や帯を染める伝統工芸「東京友禅」の職人集団である「そめもよう」との新規商品開発に挑戦しました。内容は手描友禅をデジタル捺染した「デジタル友禅®」の技術を活用し、伝統工芸の柄をカジュアルウェアに落とし込んだ新商品の開発です。「そめもよう」が持つ「some-pri」というブランドを共同商標として登録したことで、OEMという形態では伝えられなかった自社のブランドや取り組み事例を社外へ発信できるようになりました。

また、日本の伝統工芸をキーワードに海外展開を進めたことで、販路拡大にもつながりました。

Q. 本事業に参加して得た成果はありますか。

A. まず、2022年11月に上野の松坂屋で第1弾の商品を販売するポップアップストアを開催し、課題を抽出するとともに、PDCAサイクルを回して商品のクオリティを向上しました。また、第2弾の商品は2024年秋の展示会だけでなく、フランスのパリで開催されるジャパンプロモーションにも出店予定です。販売価格は1万5千円程度のカジュアルウェアとしてはハイエンドなものになる見込みですが、高単価でなかなか入手できない着物と比べ手軽に伝統工芸に触れることができるため、新規顧客の獲得を期待しています。お客様が伝統工芸に触れる入り口として役割を果たせるような、カジュアルで手取りやすい商品を目指しています。

本商品は墨田区内の事業所が作成するオリジナル製品の認定制度である「すみだモダン」に認定され、商品のポップアップストアも開催される予定です。

Q. 今後の展開について教えてください。

A. アパレル製品のOEM事業を主軸としつつ、伝統工芸とのコラボレーションによる自社ブランド展開、インテリア分野への進出、作業着のプロデュースなど、本業に付随する新しい取り組みを拡げていく方針です。完成間近の新社屋にはオープンスペースを設け、異業種交流の場やレンタルスペースとして活用する予定です。自身が積極的に顔を出し、事業機会の創出につなげていきたいと考えています。また、将来的には海外の有名ブランドともコラボレーションし、付加価値の高いカットソーを製造することも視野に入れていきます。

本事業への参加は、OEMからの脱却と自社ブランド展開への足掛かりとなりました。伝統工芸という希少性の高いコンテンツを取り入れることで、新しいビジネスの可能性を切り拓いています。「そめもよう」との協業では、双方の課題を補完し合いながら、スピード感を持って進めていることが成功の要因となっています。今後も本業であるカットソー製造の強みを生かしつつ、柔軟な発想で新規事業を展開し、更なる成長を遂げていくことを期待しています。

アドバイザーからのコメント

事業者様は売上の大半がアパレル企業から依頼のあるOEMビジネスです。相手先の状況に左右されるこの現状を変革させたいとの想いで、本支援事業に参加されました。

自社縫製工場のリソースを活かした新事業として、「自社ファクトリーブランドの開発」に絞り事業計画書を作成しました。自社ブランド開発は、本業のOEM事業拡大にも効果があることも大きな要因です。

具体的な戦略は、マーケットへのインパクト、他のファクトリーブランドとの差別化など、私自身がアパレル業界出身の為、深い部分まで意見交換を行い情報共有することができました。ご紹介した手描き友禅作家の個性的なコンテンツにはお互い「これだ！」と共感しました。

支援期間内に自社ブランドの開発、商標出願、百貨店で実際に商品販売することが出来たことは大きな成果でした。今回開発した商品は大変魅力的であり事業者様の変革の中心になると考えます。