

有限会社澤井織物工場

120年の歴史を紡ぐ企業変革への挑戦。伝統工芸品「多摩織」の技術を継承する老舗織物企業による、伝統と革新が響き合うブランドストーリー。

有限会社澤井織物工場は、創業120年を誇る老舗織物企業です。東京都と国から伝統工芸品として指定を受けている「多摩織」の技術を継承し、和装の織物製造を主力事業としてきました。しかし、時代の変化とともに伝統工芸品市場は縮小傾向にありました。そこで、多摩織の技術を活かし、天然素材をメインとしたストールなどの洋装ファッションブランドのOEM事業を30年ほど前から展開してきました。近年は自社ブランドの確立を目指し、伝統と革新を融合させた企業変革に挑戦しています。

まさに企業変革の最中にある同社が本事業をどのように活用したのか、代表の澤井 伸 様のご息女で5代目の澤井 紘美 様にお話を伺いました。

企業名：有限会社澤井織物工場
住所：東京都八王子市高月町1181
代表者：澤井 伸



(有)澤井織物工場 社屋

Q. どのようなきっかけで本事業に参加しましたか。



伝統工芸品「多摩織」

A. OEM事業を主体とする業態から、自社オリジナル製品の割合を増やしたいと思いました。新型コロナウイルス感染拡大のような外部環境の変化により、相手企業の業績が悪化して自社への発注が減少しても、自社の経営に悪影響を及ぼさないように、製品を増やすことが必要です。

近年では、自社製品の販売も徐々に割合を増やしていましたが、自社ブランドをしっかりと確立させたいという強い想いがありました。

従業員はベテランを含めても年齢が若く、伝統を活かした新しい発想を形にしながら伝統工芸品の製作を続けるためにも、主軸となる事業をもうひとつ立ち上げ、両立させることが不可欠でした。

そのような状況の中、以前から関わりのあった公社のアドバイザーからの紹介があり、本事業への参加を決意しました。

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. 事業計画の策定にあたり、自社の沿革を振り返りながら、自社の強みと弱みを可視化して分析しました。客観的に分析をすると、これまで気付かなかった自社の魅力も発見することができました。

アドバイザーの伴走支援では、経営戦略やマーケティング、ブランディングなど、自社の課題や目標に合わせて最適なアドバイスや情報を提供していただき、それを基に事業計画をブラッシュアップしてきました。

また、座学で得た知識や分析結果を、業界に精通するアドバイザーとしっかり期限を決めながら具体化できたことは、伴走支援ならではのメリットでした。当事業のスクールは対面の集合研修なので、普段あまり関わることのない異業種の方々との交流を経て、直接様々な知見を得ることができ、経営者の前向きな取り組み姿勢にも刺激を受けました。



織物製造作業場

Q. 本事業に参加して得た成果はありますか。



展示販売会の様子①

A. 客観的な視点から自社の強みと弱みを分析することで、現時点での立ち位置や目標を明確化できました。当社の強みは、伝統工芸品の技術継承を基に洋装などへの技術転換ができるという、上質な素材の選定や加工ノウハウがあることです。そして、絹の町である八王子地域という特性と、長年培ってきた技術との繋がりを製造に活かせることも大きな魅力です。

一方で自社ブランドを展開するときの企画力やプロモーション手法の構築は、今後取り組むべき課題でした。この課題解決のために、デザイン企画費、ECサイトの制作や展示会出展費用が対象となる助成金に、アドバイスをいただきながら作成した事業計画で申請し、無事に採択を受けました。資金面での支援を受け、自社ブランド確立に向けた取り組みを更に加速させていきます。

また、事業計画策定や展示会出展などの実践的な取り組みを通じて、社員一人ひとりの意識も大きく変化しています。伝統工芸や自社ブランドに対する誇りと愛着が深まり、新たな挑戦に対する意欲が向上しました。

Q. 今後の展開について教えてください。

A. 新しいブランドの立ち上げは、伝統工芸を継続・発展させていくことにも繋がります。ブランドを通じて、多くの人に伝統工芸への興味を持ってもらい、八王子の地域活性化にも貢献したいと考えています。

また、自社ブランドを確立することは、OEM営業との相乗効果を生むと考えています。OEMのロットでは作れないものを自社ブランドでは作ることができます。マーケットのニーズを捉えて、より自社の発展に繋げていきたいです。

販路の開拓については、まずはオンライン販売を強化するために、ECサイト開設を検討しています。インバウンド需要の獲得も視野に入れており、海外向けにも日本の伝統工芸の魅力を発信したいです。百貨店やセレクトショップなどのような顧客層を持つ販路開拓にも挑戦し、より幅広い層への認知度向上を目指しています。このようにマーケティング戦略を工夫して、顧客との直接的な接点を増やし、ブランドの世界観やストーリーを伝えることで「澤井織物」のファンを増やしていきたいです。

伝統工芸「多摩織」の技術とOEM事業で培ったノウハウを融合させ、独自性あふれる自社ブランドの確立を目指します。



展示販売会の様子②

アドバイザーからのコメント

該社は、「自社ファクトリーブランドの構築」をテーマに本支援事業に参加されました。事業者様（澤井織物工場）の扱っている「多摩織」は東京が認定している「東京の伝統工芸品42品目」に指定されています。支援当初より、企業イノベーションの目的は、多摩織の伝統工芸や技術を後世に継承していくことが最も重要なこととして認識をしていました。事業計画書作成と並行して、企画費、材料品、販促費等の支援を受けることが可能な、東京都の助成金を紹介して無事に採択をされました。参加者の澤井紘美様が本支援に熱心に取り組まれたことが採択の大きな要因になったと考えます。私自身がアパレル業界出身であることもあり、素材、製品、マーケティングの詳細な内容まで意見交換やアドバイスを行い、事業計画書、助成金計画書作成をサポートしました。

支援期間内に自社ブランド商品の完成までは出来ませんでした。デザインコンセプトの確定やサンプル製作が開始できました。そして、事業者様が伝統工芸品を継承する為の方向性について、自信を持って推進することができるようになったことが大きな成果と考えます。