伝産×○○のシナジー(CASE1:京都紋付)

●ポイント

伝統の京黒紋付染め技術を活用して洋服の染め変えを提案 自社ブランド化することで異分野展開に成功 大手百貨店、アパレル関連企業とも代理店契約

●産地の現状

産地事業者は最盛期の120から現在は3事業者まで減少 生産数も、最盛期の年間300万反が令和2年には3000反まで減少



【直営の注文サイト】 KUROZOME REWEAR FROM KYOTO https://www.k-rewear.jp/

●取組内容

同社は、伝統工芸技術として培ってきた黒染めを、より黒く、そして撥水効果も生まれる付加価値の高い独自の 黒染めである「深黒(シンクロ)加工」として発展させ、洋服の染め変えビジネスへも展開している。

本事業は、伝産品の枠に囚われず、伝統技術を残すための取組であり、かつ衣料のリユースというSDG s に沿っ た取組の一環。同技術をコアとして立ち上げた衣類の再生プロジェクト「K」は、当該取組の趣旨に賛同している伊勢 丹やアーバンリサーチ、セカンドストリートなどとパートナーシップを結び、現在それら企業のホームページの染め替え専 用バナーが窓口となり染め変えを受け付け、同社工房で染め変えを実施している。(自社ブランド製品は所有せず、 染め変えをサービスとして提供)

パートナー企業には、代理店料として売上の一部をバックをしている。上記パートナー企業は、当該取組の窓口と してなくてはらない存在であり、今後も裾野を広げていく取組が重要と認識している。(代理店料をお支払いすること) で、お互いがWin-Winとなるよう工夫している。)

● 計長からひとこと!

昨年から売上は3倍以上となり、本業の黒紋付染は、事業の3%程度であるが、 伝統技術である黒染めは継続していきます。 ありがたいことに、各メディアへの取り上げ多数あり、現在もパートナー企業は 増加中&募集中です。現在も新たな展開を考えています。

また、伝産事業者のネットワークを広げたいとも考えており、 一緒に海外展開等出来る伝産事業者様を探しています。 株式会社 京都紋付 (http://www.kmontsuki.co.jp/) 1969年1月17日 設立 代表取締役社長 荒川 徹 事業内容 染色加工業 (京黒紋付染め、洋装、染替え事業

あらゆる素材の黒染め)

会社概要

KUROZOMEデニムの販売、 着物メンテナンス事業



