

バッグを通じて地元・香川の魅力を伝えたい

2019 年 12 月 13 日 | Cargo Ship



香川県で帆布のバッグの製造・販売を行う Cargo Ship は、いい商品を安く提供できるように、実店舗を持たず通販専門店として事業を開始した。



ずっと夫婦で一緒に仕事をしたいと考えていました。40 歳を前にして、「今しかない」と起業を決意。受注生産でのバッグ販売を開始しました。起業当時は、数年後に 2 人の子どもたちが高校生や大学生になって教育費がたくさんかかる前に軌道に乗せられなければ、やめるしかないと思っていました。そこで、逆算して綿密に計画を立てました。

最初に大体の道筋を立て、方向性を決定。

ありがたいことに、計画を上回る順調さで経営できています。

「バッグという商品を通じて、ふるさと香川の魅力を伝えたい」という私の想いがあります。バッグと出会い、ホームページを見ていただいた方が「ここに行ってみよう」と観光に訪れてくれればいいな、と。若者が県外へ出てしまうことがあります、魅力があれば出ていかないと思っています。バッグ作りを通じて、その魅力を作りたいです。



【課題】店舗を構えないため、ホームページでの周知が欠かせない

実店舗を持つとそれだけコストがかかり商品価格を上げなくてはいけなくなるので、通販専門で開業することにしました。店舗を持たずに広く知ってもらうためには、ホームページを作ることが必須だと思い、制作を決めました。しかし、制作会社に頼むと費用が高額で、その分商品価格を上げざるを得ない……。補助金など国の制度の活用も検討しましたが、最終的には、まずは自分でホームページを作ることになりました。



【導入】勉強を重ね、自らホームページを制作

ホームページの制作には、「Jimdo（ジンドゥー）」という無料のホームページ作成サービスを利用しました。Jimdo（ジンドゥー）の存在は、ホームページ制作についての書籍やインターネットで勉強をしている時に知りました。知り合いも使っていたこともあり、これで作ろうと決めて、インターネットで情報収集をし、独学でホームページを完成。その後、2018 年の中頃にホームページに詳しい方にアドバイスをいただき、改良をしました。

【効果】ストーリーの力で付加価値を生み出す

当初の計画を上回り、順調に経営できています。写真が趣味で、そのスキルを商品アピールにも活かしています。Instagram 経由で商品をご購入いただくことも多く、力を入れているポイントです。価格の高い商品でも、開発や製作のストーリー、商品に込めた想いを発信することで、そこに付加価値を感じてお客様は購入してくれます。また、ホームページ自体も少しずつ改良しています。当初は男性目線で作っていましたが、2 年ほど前にホームページを女性目線のものに作り直しました。お客様の反応がすごく良くなりました。ほかには、外国人観光客を意識してキャッシュレス決済の Paypay も導入したのですが、海外のお客様にご購入いただけることが増えました。



さらにホームページの作成は、人生初の試みでしたが、シロートの私どもでも簡単に作成でき、使っていくうちに十分使いこなせるようになり満足しております。



【展望】デジタル時代だからこそ、アナログでの繋がりを大切に



マルシェなどアナログのイベントを通じて出会ったお客様と、ホームページやSNSなどを通じて繋がり続け、深く知ってもらおう。ITはツールであり、使うのは人。人と人が繋がる、使う人が見える。そんな形でのITの活用が理想的だと思います。また、私は自分の働き方が今の時代に合っていると感じています。開業当時から、元々していた別の仕事も続けているのですが、どちらも100%の力で取り組んでいます。1つの仕事をしているだけでは知り合うことのでき

ない人と知り合うことができ、楽しくて仕方ありません。違う世界の人と関わることで、新たなアイデアが生まれます。年を取ると頭で考えてしまって動けなくなりがちですが、そこを克服して動ける人間でありたいと思っています。



ここからアプリの事例ページはこちら