
手仕事の温もり届けるレース工場

岡山レース株式会社



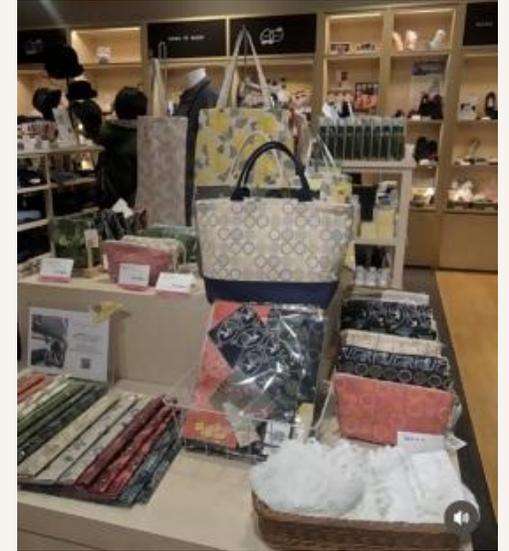
岡山レース株式会社は赤磐市、ネオポリスの住宅街の端に40年前アパレル向けレース製造工場を開業しました。レース業界は、日本国内でも数少なく、絶滅危惧業種となりつつありますが、主に受注生産の形態をとりながらも独自のオリジナルレース生地生産にも取り組み、製品化して職人たちの作り出す繊細で温かみのある様々なレースを多くの方に知っていただくことを目標として努力しています。工場は少人数のスタッフで稼働しているため大量生産はできません。そのため大手小売市場、ネット販売は参入せず、県内デパート・倉敷美観地区・工場ショップ・Instagramでの問い合わせによる販売のみです。

首都圏アンテナショップ「とっとり・おかやま新橋館」への出店により、経済の中心である首都圏で当社の商品がお客様に届けられる機会を得ることができ、感謝しております。

販売開始から3年が経過し、少しずつ慣れてきたところです。首都圏のお客様に製品を目で見て、手に取っていただき、風合いを感じていただいた上で、気に入って購入していただける関東唯一の場となっています。

販売にあたって心がけていること

- ① ショップでの販売状況や展示状況を実際に確認するため、年に数回アンテナショップを訪れ、販売スタッフの方と話しながら改善に向けたアドバイスをいただき、什器を持参してディスプレイを行っています。
※置いているだけでは売れないと実感しました。



アンテナショップでの展示状況

- ② 岡山レースがどのような思いで製品を作っているのかを知っていただき、ファンになっていただくため、販売コーナーに工場風景とスタッフ全員の写真のPOPを掲示させていただきました。
※関東から工場ショップや工場の見学に行きたいと、実際に来られた方もいらっしゃいました。



POPの掲示状況

- ③ポップアップストアを開催させていただきました。
お客様と直接お話することもでき、お客様が何を求めているのかを知ることができました。
※機会があればワークショップなどを開催させていただき、お客様と楽しみながら販売してみたいと思っています。

- ④販売スタッフの方に当社の商品や背景を知っていただくことで、お客様への説明やおすすめの仕方にも違いが生まれると感じています。
※一方で、スタッフの方は多くの商品を管理されており業務も多忙であることから、過度な負担とならないよう配慮が必要であると考えています。

単に商品を出品するだけでなく、商品の魅力や背景を伝えることで顧客の関心を高め、販路拡大や顧客獲得につなげる重要な取組であると考えています。アンテナショップへ通うことに一定の経費はかかりますが、少しずつ売上も伸びており、今後につながるものと感じています。

また、人脈がさらなるチャンスをもたらしてくださると信じ、今後も努力を続けていきたいと考えています。