

事業実施状況調

【事業内容】

事業名	【販路開拓事業】 自社ブランド「初乃」の「保多織パジャマ」の販路開拓
具体的内容	スタイのサンプルを制作し数回試作を繰り返した サンプルを持って顧客様にお声がけをしてプロカメラマンによる 写真撮影を実施※写真1 パジャマと新商品のPOP完成※写真2 小さなりーフレット制作※写真3 11月27日～大阪にて展示会に参加※写真4 (コロナの為、商品とPOPだけの参加) 12月上旬より オカウチアピー高松店、丸亀店で販売開始※写真5、6 2月上旬からお客様のお宅にお邪魔して動画撮影※写真7 参加者(カメラマン、ディレクター、岡内) 保多織の岩部保多織本舗への動画取材 (カメラマン、ディレクター) オカウチアピー高松店内スタッフも撮影、 動画の編集、BGM、ナレーション入れて完成 3月下旬(3月末)に動画が完成し、HPに実装し公開※資料A タウン情報誌香川こまちにて出産祝いの品として 保多織パジャマが登場※写真8 3月末に情報誌イクナスの紙面に1ページ広告を掲載※写真9 イクナス店頭でも販売※写真10
実施場所	モデル撮影 ラムインタープランニングの貸スペース お客様の自宅 アピー高松店 展示会 長沢幸(株)ビル2階展示場 「2021年春夏 シンクビー展示会」 発売 オカウチアピー実店舗にて発売開始
実施期間	7月22日～3月22日
効果及び課題	POPを作ったおかげで 店舗での売り上げが上がっています プロの撮影によるモデル写真が効果的でした 11月からPOPを店舗に設置しました

パジャマは11月6枚、12月6枚、1月7枚 2月8枚
スタイは12月12枚、1月13枚 2月14枚

と寒い時期にはあまり売れる事の無い素材のパジャマが
御祝に売れています

スタイもセットで購入頂いたりしています

展示会は通常30-40社の来場があるそうですが
コロナ過という事でほとんど来場が無かったそうです。
直接持ち込みしてPRして下さいなのですが
取引には至っておりません
コロナの影響もありお伺いすることも出来ませんでした

専用のHPが出来たのでこちらにどんどん誘導していきたい
方法としてはプレスリリースやSNSからの流入を考えています
インスタでアカウント作成したのでこちらからお客様と
つながっていきます。

HPでは動画を制作したので、これを使っているいろんな方々に
見ていただけるようにPOPUPSHOPなど開催して
いきたいです。

今回、保多織を使った商品を作ったことにより、年配の方からは
私も使っているから良いのが分かるという共感を頂いたり
若いご夫婦には保多織の機能性を伝える中でコミュニケーションを
深めながら伝統工芸への興味を持っていただけたと思います
また、パッケージやPOPなどで世界観を作ったことにより
手に取っていただく回数が増え、ビジネスとして高級感のある
御祝を探しに来られたお客様にも好評でした。

今後、伝統的ものづくりをデザインと融合させて、赤ちゃんの
ものとして提案していきたいと思っています。

伝統工芸では無いですがオリーブレザーという香川県ならではの
素材と出会い「初めてのくつ」というファーストシューズもリリース
しました。こちらもギフトに自家用に評価されています。

初乃ブランドとしては日本製で、こだわり、ストーリー性のある
商品を増やしていき、他に無いブランドとしていきたいです。