

衣料品卸で培ったノウハウから、 自社ブランドのオリジナル商品を 開発し全国展開を目指す

いち早く変化を捉え独自ブランドを展開

創業以来94年に渡ってアパレル商品の総合卸として信用を築いてきた竹栄株式会社。時代の変化や消費者のトレンドをいち早くつかみ対応することで成長してきた。インターネットへの取り組みも早く、2005年には業界内でもいち早くネット通販に乗り出した。このインターネットの普及により、アパレル業界はメーカー〜卸〜小売という従来の枠組みが崩れ、群雄割拠の時代となった。

このような背景もあり、2013年、同社は創業者の代でオリジナルブランドとして登録していた「YUK(ユック)」を復活させた。主に子ども向けのスキーウェアや防寒商品を企画・生産し、ネット通販や2021年にオープンした自社の無人店舗などで販売している。

新分野の商品を新しい売り方で市場に挑む

一方、同社では取扱い商品が秋冬ものが多いことから、販売地域も道内と東北・北陸などに偏りが生じていた。年間を通じた安定的な売上げのためにも、春夏もののオリジナル商品を開発したいと考えていた。そんなある日、竹田尚弘社長は新聞記事で本事業のことを知る。すぐに事業に申し込んだ。採択になり派遣されたのは、プロデューサーとアドバイザー。加えて、関係者など6人と社内スタッフ2人との合計9人チームで新プロジェクトがスタートした。初回の2時間に渡る詳細なヒアリングから始まり、自社の強みや市場から見た客観的なポジションなどをざっくばらんに話し合った。月1回程度、ミーティングは7回にも渡った。最終的な商品としては、アウトドアのアクティブウェアとして「動ける寝袋」というものになった。これは手袋部分と足部分が出せるようになっていて、首から下が全身くるまれるようなフォルム。屋外での着用を想定し、春から秋へのアウター兼キャンプなどでの寝袋にもなる商品だ。

社内では「つくるところから販売するところまで一連の過程を経験できた」と同社のインターネット事業部の山本大祐さんと営業部の田畑翔也さんは喜ぶ。竹田社長は今後「まずはクラウドファンディングで200着の販売を目指す。中長期的には道内生産できる体制を構築したい」と意気込む。その先には、寒冷地である北海道・札幌のブランド力を活かしたアジア・世界戦略も描いている。



1回2時間近くに及び会議の一コマ



オリジナルブランドの発信基地となるよう
2021年11月にオープンした自社ビル1階にある
完全無人の自社ショップ



ラインナップは子ども用と大人用、
それぞれ2サイズの
合計4種類をリリースする



インターネット事業部
子供服・スポーツウェア仕入れ担当 山本 大祐(左)、
代表取締役社長 竹田 尚弘(中央)、
営業部 婦人既成・洋品・ボトム 田畑 翔也(右)

試着した写真を撮影し、クラファンへ

自社開催のファッションショーで本商品のお披露目を考えています。ここでリアルな使用感の写真を撮影し、クラウドファンディングへとつなげていく予定です。

竹栄 株式会社

アパレル商品全般を扱う 老舗の総合卸売会社

北海道や東北地区の大手量販店・専門店などを取引先にアパレル商品の総合卸売業。商品は婦人服をメインに紳士服・子供服・スポーツウェアなど、幅広く取扱う。

設立 昭和3年3月

従業員数 45名

代表者 竹田 尚弘

札幌市中央区北3条西12丁目2-3

TEL 011-281-3121

FAX 011-281-4114

<http://www.yuk-sports.jp/index.html>

