

・・・あとがき・・・

カシミヤニットに賭ける夢、カシミヤに携わる素敵な時間

【お家でフィッティング】

UTOの面白いサービス

UTOでご好評いただいているのが「お家でフィッティング」です。直接のお客様はもちろん、ネットでも、ふるさと納税でも好評です。

カシミヤの一番の売りは「羽のように軽い」「とろけるように柔らかい」言葉や数字では表せない気持ち良さです。長年それを是非体感して頂きたいと思いついていました。

よくどこで売っていますか？との質問をお受けします。東京・南青山骨董通りの当社の一部にショールームでご覧いただけることをご案内しています。コロナの関係もあり予約をお願いしていますが、東京近郊の方や出張などで上京の折にお越しいただいています。ビルの六階というお店の体をしていないショールームですが、かえって外から見える路面店よりずっと落ち着いて良いという意見を多くいただいています。

以前はブティックさんや有名百貨店さんとの取引もありました。というよりUTOは30年前に創業した時からずっとビーツーBobの卸売りでしたので、ブティックさんや百貨店さんが販売の窓口でした。しかし2011年に工場が岩手に移った頃から、ネット販売などのダイレクトのお客様が多くなり、徐々に百貨店やブティックのBobを卒業し今では卸はかなり少なくなりました。

試着ができるお店を持てればいいのですが貧乏会社にはそんな資金はありません。実際に手に取ってカシミヤの軽さ柔らかさ肌触りを確かめて頂く為に希望者の方にはこちらから商品をお送りして試してもらうことにしています。それが「お家でフィッティング」です。

試着して頂くことで一番大事に思っていることが、『自分ほどの程度のフィット感やゆとり感が好きか』ということです。布帛の服は伸び縮みがしないので採寸でほぼわかりますが、伸び縮みがするニットはかなりあいまいです。自分はピタリ目が好きか、またはゆったり目が好きかでワンサイズぐらい違ってきます。

『私たちはあなたの気持ちいいと感じるサイズを知りたいのです』

自分のお家で、誰にも気兼ねなく試着して、自分の持っている服と合わせて、サイズはもちろん、色合いも、風合いも検討が出来るのが好評の要因だと思います。

購入した商品を着てみて合わなければ何日以内なら返品はOKですということは良くあることですが、購入前に商品をお送りして試着してもらうことは非常にまれだと思います。それはお客様を全面的に信頼することですから。実際に始める前は危惧する声がありました。

「キズが付いたり、くしゃくしゃになって帰ってきて売り物にならなくなったら？」
「香水などの匂いが付いてきたら？」
「ちゃっかり着用して使用してから送り返してきたり。最悪戻って来ない」などいろんな心配がありました。でも心配ばかりしていても埒があきません。少々の事故は覚悟して始めました。

「3点までお送りし、色は色見本帳でお願いします」「到着後1週間でお返しください」その他はごく常識的なご注意とお願いです。もちろん購買を強制することは決してありません。

もう一つ送料の問題がありました。お送りするときには弊社負担ですが、お返しいただくときはお客様で負担をお願いすることです。お客様にご負担いただくのは心苦しく思いましたが、購買がまだ決まっているわけではなく、弊社までお越しいただく交通費を考えたら、お戻しの送料を負担して頂いてもお客様にもメリットがあると考えたのです。特に遠方のお客様にはとつても好評をいただいています。

実際は今まで一件の事故もありません。かなりの成約率で、お作りすることになったり、「現物を頂きます」と言うことも多くあります。返品時もほとんどの方がとつても綺麗に畳んでお返しいただいています。

正直これは日本だから通用することで、とつても誇れることだと思っています。

最後に **【世界のカシミヤの聖地】岩手県北上市から世界に発信**

震災の東北に、カシミヤの明るいニュース作りで貢献したい

2011年東日本大震災で大きな痛手を負った東北。

表面は復興したかに見えるところもありますがまだまだ復興半ばだと感じます。

そんな東北で、『岩手の北上には、お洒落で明るい世界に通用するカシミヤの会社がある

んだよ』と言ってもらえる職場を作ることこそ希望で、それが地方創生の本髄だと思います。

人それぞれ得意不得意があります。数字が得意な人、営業が好きの人、モノづくりが好きで得意な人、いろんな人がいます。UTCOのニット作りで一人でも多くの雇用が生まれものづくりで生活の糧を得ることが出来る職場を作りたいと思っています。

20代は世界を飛び回る旅行屋。30代はニットアパレルで日本中のブティックや百貨店さんと仕事をさせて頂きました。40代に独立し、無謀にも工場を作って上手くゆかず、どん底をはいりました。そして岩手に来たのを機に事業が上向きはじめました。決定的だったのはふるさと納税でカシミヤが好評を得たことでした。二年目にして全国から2億円の寄附を頂き、その後8年間で15億円を越す寄附と頂き、北上市にも、寄附者の方々にも喜ばれ、何よりも当社の経営に大きく貢献してくれました。

こうしたウインウインの縁を大切に、岩手の雇用に貢献したい。というより、この地のまじめで丁寧なモノづくりで世界に発信したいと思っています。

岩手県北上を世界のニットの聖地にしたい

イタリアのミラノとフィレンツェの間にモデナという街があります。車好きな方ならすぐに「ア！」と、にっこりする人が多いと思います。ここはイタリアの名車フェラーリの本社がある処で、F1などの車好きの人なら一度は訪れたいと願う憧れの地なんです。

私の望みは、F1のファンがフェラーリの街モデナを訪れるように、世界中のカシミヤ好きが、UTCOの工場のある岩手県北上市に集まってくれる処にしたいのです。

カシミヤが好きで、北上に行って自分のカシミヤセーターやストールを作っているところを見たり体験をしたりオーダーしたいという人が世界中からUTCOに来てくれる。その後、豊かな自然や文化に恵まれたみちのくを旅してもらいたい。そして若者たちに、ここからビジネスをするためにニューヨーク、ミラノをはじめ世界に羽ばたいて欲しいのです。

縁があつて山梨から岩手に移ってきたUTCOですが、北上に来たことを機に、北上の人達に支えられてここまでできました。何より岩手の若い職人たちが頑張ってくれています。

モノづくりの環境もブランドの重要な一部だと思っています。

世界最高級の原料で世界中のどこよりも丁寧なモノづくりを基に、緑の美しい芝生の中に建つ仕事のしやすい明るく清潔な工場で、芸術品のようなUTCOカシミヤが作られる。東北で一番お洒落な工場でモノづくりをしてもらいたい。そして大都市にも負けない豊か

な生活をおくれる経済的な基盤を作ること。こんな工場を残したいと思っています。

カシミヤに関する失敗談

価格の正当性

途上国の職人と闘いたくない

BtoBの難しさ