



「知恵の経営」 認証企業インタビュー

株式会社VOGA

自社の強みを活かし、更なる事業発展へ！

「知恵の経営」のススメ

2018.7-8版

「知恵の経営」とは？

多くの企業には、その強みの源泉となる「知恵」があります。こだわりの経営方針、独自の技術を担う人材や経験の蓄積から培ったノウハウ、顧客との強いつながりなどです。

京都府では、中小企業の皆さまが、自社の知恵を新たな視点で見つめ、「報告書」にまとめる中で、強みの見える化、知恵を使った課題克服を促し、経営を発展させるための支援を行っています。

「知恵の経営」 認証制度

各社の「報告書」を京都府知事が認証します。
(評価会は2か月に1回程度、随時受付)

<認証ポイント>

- ・知恵の評価
(強みの特異性・優位性・成長性)
- ・知恵の把握と活用
(強みを活かした戦略の実現性・市場適合性)
- ・知恵の開示
(強みの説明可能性と成長戦略の具体性)

「知恵の経営」のサポート

商工会や商工会議所等の中小企業応援隊が「報告書」づくりをお手伝いします。自社だけでは気づきにくい強みの掘り起こし、経営戦略の検討などに、一緒に悩み考え伴走支援を行いますので、ぜひご相談ください。

<認証後のメリット>

メルマガ等での支援情報提供、本チラシや府ホームページでの御社の広報、資金支援(文化産業振興資金)、販路開拓(チャレンジ・バイ)

人材確保のために
自社の魅力を
どう伝えるか！

事業承継を
どう進めるか！

来るべき景気の波に
備え採るべき戦略は
何か！

問い合わせ先：京都府商工労働観光部ものづくり振興課(TEL:075-414-4851)

詳しくはWEB「京都府の産業支援について」へ

ゲージ服を用いない独自の採寸技術を強みとして成長を続けるオーダーメイド専門店

株式会社VOGA（京都市中京区）の加藤学代表取締役さまにお話をお伺いしました。

出張・来店双方の対応が可能なオーダーメイド専門店

ーまずは、御社の概要を教えてください。

加藤) 弊社は、2009年に紳士服の出張専門テーラーとして創業しました。現在は京都市中京区に店舗を構え、主に中小企業の経営者様等を対象に紳士服・婦人服を中心に扱う、出張・来店双方の対応が可能なオーダーメイド専門店として事業展開しています。会社名の『VOGA（ヴォーガ）』はイタリア語で「ファッション・魅力」を意味し、京都の街並みにも海外の街並みにも馴染み、スーツ発祥の地であるヨーロッパでも受け入れられるような高品質な商品をお客様にお届けすることをコンセプトにしています。

ゲージ服を用いない独自の採寸技術と幅広い服地・縫製

ーなるほど。オーダーメイド専門店は京都府内にもいくつかありますが、御社の強みを教えてください。

加藤) 創業当初に無店舗で出張専門テーラーとして事業を開始しましたが、出張専門ですので他店のように何パターンものゲージ服が用意できませんでした。その弱みを乗り越え、独自の技術を獲得できた点に強みがあると感じています。といいますのも、通常のオーダーメイド専門店はゲージ服（採寸する際のサンプル服）を使って採寸をされますが、弊社はゲージ服を使わずに採寸を行います。まず、お客様が普段着用されている服の状態を拝見させていただき、その服のしわやたるみ、クセの状態を見抜きます。その上で約25～30箇所の詳細な採寸を行い、ヒアリングを行いながら、独自の「ゆとり」量を決めることで、お客様にご満足いただけるシルエットの美しさと着心地の良さを実現しています。このように創業当初の弱みを乗り越え、独自の技術を獲得できたことは、大きな強みであるといえます。

ー素晴らしい独自技術ですね。

加藤) また、もう一つの強みとしては、幅広い服地・縫製をタイムリーに提案できる点であると思います。例えば、弊社はこの業界では直接取引が困難と言われているスキャバルジャパン株式会社（ベルギーで創業されたヨーロッパの一流服地メーカー）や国際クロージングデザイナー協会よりスーツ縫製の三ツ星認定を受けた縫製メーカーなどと直接取引をしております。このように一流の服地メーカーや縫製業者と直接取引できる関係性から、服地については約2,000色、縫製についてはグレードに応じて3つのラインナップをタイムリーに選択いただけるようになっております。卸業者を経由して取引されている他社とは異なり、全ての生地ラインナップを揃えられ、在庫欠品が多い時期でもタイムリーにお客様に提供することが可能です。



左：スキャバル生地、右：店内

ーその独自の技術で実現されているシルエットの美しさと着心地の良さ、また幅広い服地・縫製のバリエーションは購入されたお客様からの評判も非常に良いようですね。KBS京都の竹内弘一キャスターも御社のスーツを愛用されているとか。

加藤) 購入いただいたお客様には非常に御満足頂いており、それがリピート率約7割という結果にもつながっていると思います。また、御満足頂いたお客様から新たなお客様を御紹介いただけるケースも多く、KBS京都の竹内キャスターもお客様からの御紹介であり、既に10着以上衣装協力させていただいております。



【KBS京都 竹内弘一キャスターコメント】

VOGAのスーツは、私をキャスターにしてくれる心強い相棒です。報道のキャスターとしてテレビカメラの前に立つということは、日常とは全く違う、いわば異常事態です。華やかな印象を持たれる一方、一言間違えれば命取り。人を傷つけてしまうこと、取り返しのつかない事態を招くこともある怖い仕事です。VOGAのスーツはオーダーなのでフィットしながらも体系をカバーして私の好みのタイトなラインを実現して自信を持たせ、そして私を守ってくれています。10着の相棒とともに、自信を持ってこれからも皆様へ情報をお届けしていきたいと思っています。

『知恵の経営』に取り組み、会社の強み・思いを共有

ー素晴らしいですね。ところで『知恵の経営』に取り組まれたきっかけは何だったのでしょうか。

加藤) 他の経営者ともお会いする機会が増えていく中で、『知恵の経営』に自社の経営を見直すきっかけとなるので取り組むといいよと勧めていただくことが何度かありました。他の経営者も御支援をいただいていた京都商工会議所からも勧められましたので、自社の経営について改めて見直してみようと思い、取り組みました。

ーそうなんですね。実際に取り組まれてみてどうでしたか。

加藤) 取り組んでみて本当に良かったと思っています。大変でしたが、自社の強みなどを「見える化」というのは本当に大事だと思いました。私は経営者として、自社の強みはこうですよとすぐ言えますし、会社の理念や思いについても、朝礼や事あるごとに口頭で伝えていたつもりだったのですが、従業員には意外ときちんと伝わっていないんだなということが、取り組んでいる過程で分かりました。

ーなるほど。

加藤) 我々のような小規模な企業は従業員に対して、自社の強みや会社の理念・思いを浸透させるまでに、研修を実施して手取り足取り教える余裕がなかなかありません。そのような中で、とりあえず「まず一回これに目を通して」と言える自社のマニュアルのようなものが『知恵の経営』報告書の作成によりできましたので、従業員の育成という面においても、取り組んでみて本当によかったと思っています。また、今後、更なる出店を計画していますが、取引先等も含め、自社の全てを網羅した報告書となっていますので、店長を任せる従業員への引継書としても、非常に有効であると考えています。



「知恵の経営」認証書と加藤代表取締役

ー最後に今後の事業展開について教えてください。

加藤) 現在は、中小企業の経営者様など、富裕層の方々がお客様の中心となっていますが、今後は若い人をターゲットにした高品質・ロープライスオーダーの店舗を新たに出店し、お客様の裾野を広げていきたいと考えております。そこで購入されたお客様が年齢を重ねていく中で、ミドル～ハイプライスのものも手に取っていただけるような仕組みを作り、お客様と一緒に成長できるようなオーダーメイド専門店を目指していきたいと思っています。

ー今後の展開がますます楽しみです！