

第2回セミナー／ワークショップ

「世界で日本ブランドを売る ～デザイナーによる海外営業の実践～」

divka 代表取締役兼デザイナー 田中 崇順 氏

■ 内容

ブランドの育て方や海外営業の実体験について、インタビュー形式でお話いただきました。ご自身の歩みをまとめた年表とルック写真を照らし合わせながら、ブランドの立ち上げから海外販路の開拓、そして15年間ブランドを継続してきたプロセスについてご紹介いただきました。

【セミナー内容構成】

① ブランドをはじめる

ブランド立ち上げの背景や、独立を決意したタイミングについて。なぜ divka を立ち上げたのか、ブランドづくりの原点となる考え方や想いについて語られました。

② 創業期をどう乗り越えたか

創業時に持っていたスキルや強み、不足していた力について紹介。資金繰りやサイドジョブとの両立など、限られた環境の中でブランドを継続するための工夫や実践について共有いただきました。

③ ブランドを成長させる

国内営業から海外展開へ至るまでの道のりを、実際の年表とともに振り返りながら解説。展示会出展やバイヤーとの関係構築など、地道な営業活動の積み重ねがブランド成長につながったことが語られました。

④ 発信と集客

SNS や広報活動は、単なる集客ではなくブランドの価値観や世界観を伝えるための重要な手段であることを紹介。同時に、感謝の気持ちやブランドへの想いを熱量を持って伝えるアナログなコミュニケーションの重要性についてもお話いただきました。

⑤ ブランドを続ける

東日本大震災やコロナ禍、為替変動、世界情勢の変化など、数々の困難を経験しながらも、変化を重ねながらブランドを継続してきた歩みを振り返りました。

■ 田中氏の言葉から ～セミナーハイライト～

① 良い服を作るだけでは売れない

「服を作ることと、売ることとは別の仕事」

田中氏自身も創業当初は、「良い服を作れば売れる」と考えていたそうです。

しかし実際には、

- ・見てもらう努力
- ・伝える努力
- ・営業する努力

がなければブランドは成長しないとのこと。デザインだけでなく、営業や生産管理、コミュニケーションも含めてブランド運営であると語られました。

② 海外で売の方が 3 倍難しい

「海外で売の方が 3 倍難しい」

海外では関税や送料だけでなく、

- ・サイズ感
- ・宗教的背景
- ・文化や価値観
- ・市場の特性

などを理解する必要があるとのこと。

「海外進出」とひとことで言っても、国ごとに異なる市場環境や顧客ニーズがあり、それぞれに合わせた戦略が求められると語られました。

③ SNS の拡散より大切なこと

「1000 件の DM より、30 店舗への本気の提案」

創業当初はメール 1000 件、郵送 400 件という営業活動を行っていた田中氏。

現在は、

- ・徹底的なリサーチ
- ・相手に合わせた提案
- ・手紙や電話でのフォロー

を行い、本当に届けたい 30 店舗へ向けて営業を行っているそうです。量ではなく、相手を深く理解したうえでの提案が成果につながると語られました。

④ Made in Japan 以上に伝えなければならないこと

「Made in Japan は、今や売り文句にならないこともある」

かつて強みだった日本製という価値も、市場によっては十分な差別化にならない時代になっているとのこと。

だからこそ、

- ・ブランドの世界観
- ・独自性
- ・アイデンティティ

を明確に伝えることが重要だと語られました。

⑥ 継続することの大切さ

「何としても継続することが一番大事」

東日本大震災、コロナ禍、為替変動、世界情勢の変化など、数々の困難を経験しながらもブランドを継続してきた divka。展示会も一度で成果を求めるのではなく、継続して市場との接点を持ち続けることが信頼につながると語られました。ブランドを続けることそのものが大きな価値であり、継続することが次の機会につながるとのメッセージが印象的でした。

■ 参加者からのコメント

- ・ブランドの始まりはプリント T シャツだったということが印象に残りました。

- ・展示会サンプルの制作期間を 1 ヶ月と決められている話と、ご自身で営業をかけられている話が衝撃的に印象に残っています。
- ・セールスに頼るだけではなく自分で売る努力の具体的な方法が、想像以上にアナログで人とのつながりを大切にしているのだなと思いました。
- ・デザイナーさんの営業力だったり、助成金をできるだけ活用することの重要性など、実用的なお話が印象に残りました！頑張ろうと思いました！
- ・デザインの仕事が 2 割で成り立つ仕組みについて。
- ・色んな在り方がある、失敗なんてないということを強く思いました。心強いお言葉や、たくさんの貴重なご経験のお話を聞くことができ、自分に吸収できました。ご参加させていただきありがとうございました。
- ・大変貴重なお話、お時間をありがとうございました。田中さんのこれまでの経緯を踏まえたお話は心に刺さるものばかりで、自分自身に足りていないものや、やるべき事を痛感する事が出来ました。そして田中さんのお人柄や熱量に改めて触れさせていただいた事が何よりの刺激となりました。
- ・自身の体験をととても詳細に語ってくださりありがとうございました。
- ・どこまでいってもあくまでコミュニケーション、人と人であること、そういった繋がりを大事にできるデザイナーでありたいです。
- ・営業の大切さ、とても勉強になりました！これからブランドを立ち上げたいと思い準備しているのですが、正直セールスについて 1 回も考えたことがなく、売り方も考えて準備を始めなきゃと気付かされる機会になりました。将来海外に置いてもらえるブランドになることが目標なので、本当に尊敬しています！このタイミングでお話伺えて本当に良かったです！！
- ・打席を多くコツコツと卸先を増やされた努力には感銘を受けました。
- ・リアルなファッション経営談をありがとうございました。とてもタメになりました。
- ・海外販路開拓の話などとても参考になりました！ありがとうございました。



