

株式会社 いつ和

—これまでの経営方針をお聞かせください

代表取締役社長
阿部 昇 氏



—本社エントランスホールに掲げてある「守るな、創れ」のポスターが非常に印象的でした

阿部 十日町の伝統を受け継ぎ、「人でも多く、一度でも多くのきもの姿を増やしていく」ことを理念に、今まで歩んできました。現在、SPA（製造型小売業）として直営店網を持ち、オリジナルブランドを開拓しています。世の中の潮流が、モノ売りからコト売りへと変化しています。

しかし、当社にとって、それは今に始まったわけではありません。私たちもこれまで、きもの（モノ）を手にした先にある楽しい体験（コト）を企画し提案してきました。そういった意味では「心の琴線」に触れる仕事を志してきたことが根底にあります。

伝統と革新が融合した 「産地直送きものSPA」



心の琴線に触れる仕事を志す。

きもの産地として、1200年以上の歴史を持つ新潟県十日町に本社を構える株式会社いつ和。商品企画から販売・きもの手入れに至るまでの工程を一貫生産・管理する呉服製造小売業で、令和2年末時点で全国約70店舗をグループで展開する。地元の呉服問屋に就職後、40歳で独立、平成8年2月に十日町の買継問屋を設立したグループ代表の阿部昇社長（昭和30年10月生）に話を聞いた。



—現在のきもの業界をどうお考えですか

阿部 今般のコロナ禍により和装業界も例外なく大きな打撃を受けています。特に人の動きが止まった期間の売上高は厳しかった。これは業界全体にいえるのではないでしょうか。それでも、切り口を多く描えている当社にはチャンスが残されていると思っています。

コロナ禍で、催事ができない。「きもの離れ」が進むような予兆を感じ、「不要不急」という漠然としたイメージがきものの世界に波及する雰囲気があるなどの意見も一部で聞かれます。確かに催事だけでなく、昨年は観光地のきものレンタルを運営する各社は、大半をインバウンドに依存していたため、営業の停止に追い込まれ、今なお営業再開の目途が立たない店舗や既に閉鎖している店舗など、一転して苦境に陥っています。新型コロナウイルスの感染症拡大に伴い、当社も例外なく大きな打撃を受け、小売店舗の一時休止を余儀なくされました。しかしその方で、グループのこれから命題を改めて考える良い機会になりました。

—今後の店舗展開について教えて下さい

阿部 現時点（2020年12月）では、新規出店の予定はありません。

ありません。苦戦がみられる店舗のテコ入れを優先していく基本的には、顧客に不便感を感じさせではないけれど、閉鎖は考えていません。顧客・取引先に対して責任が持てる企業であることが当社の経営理念の一つです。今後は「いつ和」に店舗名の統一を進め、さらなる認知度を高めていく方針です。

また、当社も定期的に（店外）催事を行っていますが、小売店舗を構える以上、店舗売上が第二優先です。地域の皆様から愛され、当たり前の事を当たり前にやれる昔ながらの呉服店を目指します。今の時代にどのような形で顧客を呼び込めるのか、引き続き良い関係を構築していくと考えています。

—具体的な取り組みとしては、何かありますでしょうか

阿部 「高い、着られない、着ていく場所がない、手入れが大変」というきもの4つのネックを少しでも軽減すべく、問屋直営で上質な商品をできるだけ安価で提供し、店舗で着付け教室や食事会などを着て楽しむ催しの企画、自社工場でクリーニング等のメンテナンス対応をするなど、きものをより身近に感じていただくための取り組みを日々展開しています。

きものは、実際に身に付けて普通に歩くことが出来なくては意味がありません。きものは持っていても、着て行く場所がないと言う話はよく耳にします。そこで当社では、年代や職業に関係なく、誰もが、もっと気軽に、もっと楽しくきもの着て出掛ける機会を増やそうと思いつきもの愛好者たちが集う愛好会「きものを着る会」を立ち上げています。きものを着る機会の創出を通して、きもの文化の継承発展に貢献したいと考えています。

—直近のアパレル業界では、「パーソナル」がキーワードになっていますが、きもの業界はいかがですか

阿部 現在、当社では「成人式サロンKIRARA」を開拓しています。従来の成人式に代わる新しい成人式のかたちとして家族単位でお祝いする「家族のための成人式」を提案しています。これが、「パーソナル」仕様といえます。成人式は、3密回避のため会場の分散や、野球場など屋外で開催し

た自治体がありました。一方コロナ禍で式典の中止・延期やオンライン式典を実施した自治体もありました。自治体の方針に依存しない新しいタイプの成人式として提案しています。

また、成人式が持つ本来の意味や価値についても提案提供したい。きものだからこそ共感出来るサービスとして、誠意を込めてグループ全体で提案提供に努めています。

—今第26期の経営方針、そのテーマなどをお聞かせください

阿部 テーマは「勇往邁進（ゆうおうまいしん）」です。創業の原点に立ち返り、使命感を持った経営と、血の通った事業構造の変革を進め、今あるコロナ禍の逆境に立ち向かっていきます。どんな困難にも怯むことなく、目的に向かって、勇猛果敢に前へ前へと突き進むことです。

当社は経済産業省から「地域未来牽引企業」として平成29年に認定を受けました。きもの文化の継承・発展に向けて取り組み、将来は株式上場を視野に入れています。日本中が不安と混迷の中にある今だからこそ、堂々と倦まず怯まず、困難に立ち向かい、邁進してゆく所存です。きもの産地、新潟県十日町市発の企業として、和文化の素晴らしさ、和装の魅力をすべての人たちに伝えたいと願っています。十日町は雪深い地域です。雪の結晶には同じ形のものが二つとありません。きものを着られる方の姿も同じです。きものを着られる方それぞれが持つ個性が際立つ雪花のように、きものライフを楽しんでいたたくお手伝いをさせていただきたいと思っています。

—最後に阿部社長が代表に就任され昨年6月設立の「きもの100万人プロジェクト」について聞かせてください

阿部 今般のコロナ禍により和装業界も例外なく大きな打撃を受けています。こんな時だからこそ、業態や業種の垣根を越えてきもの業界が一丸となって、個々の会社の利益に拘らず、きものファンのため、きもの業界のため、きもの文化を次世代へと伝えていくために行動を起こしたい。このような熱い想いを持った有志の人達によって立ち上げられた組織です。

小売店、問屋、メーカー、その他の和装に関わる各事業者様など、幅広い業態の垣根を越えて、きもの業界全体で和装を盛り上げていきたいと考えています。

株式会社 いつ和

〒948-0046
新潟県十日町市明石町6-2
TEL. 025-750-1040 FAX. 025-750-1041
<http://itsuwa-group.jp/>



—これまでの経営方針をお聞かせください

阿部 十日町の伝統を受け継ぎ、「人でも多く、一度でも多くのきもの姿を増やしていく」ことを理念に、今まで歩んできました。現在、SPA（製造型小売業）として直営店網を持ち、オリジナルブランドを開拓しています。世の中の潮流が、モノ売りからコト売りへと変化しています。

しかし、当社にとって、それは今に始まったわけではありません。私たちもこれまで、きもの（モノ）を手にした先にある楽しい体験（コト）を企画し提案してきました。そういう意味では「心の琴線」に触れる仕事を志してきたことが根底にあります。

—本社エントランスホールに掲げてある「守るな、創れ」のポスターが非常に印象的でした

阿部 全国有数の織物産地にあって、十日町は中世から江戸期にかけてカラムシ（天然纖維の原料となる植物）を原材料にした越後布として知られる麻織物の産地として栄え、その後は絹織物に転換して隆盛を極めました。十日町の特長は、織と染の両方の産地であること。友禅絞り、草木染など幅広い技術が受け継がれ、様々な商品が生産されています。「日本の伝統文化を守りながら挑戦しなければ、新しい時代の扉は開かない。」という意味を込めています。