



リニューアル後のWebサイトでは『純国産・純日本製』の想いを表現することができました。おかげ様でアパレルメーカーや一般消費者からの問い合わせが増加しています。

スタイルテックス株式会社 代表取締役 野原 剛様

スタイルテックス株式会社 代表取締役 野原 剛様に、Webサイトのリニューアルをウェブラボに依頼した経緯と効果について伺った。

もくじ

1. MADE IN JAPANにこだわった“モノづくり”
2. Webサイトのリニューアルを依頼
3. プロの手によるWebサイト制作に期待
4. 「純国産・純日本製」の想いに応えてくれたウェブラボ

5. お互いがこだわってつくり上げたWebサイト
6. BtoBとBtoCの事業が加速
7. 求めるべきはクライアントの想いを表現できること

MADE IN JAPANにこだわった“モノづくり”

-- 御社の会社概要についてお聞かせください。

当社は1892年5月に野原織物工場として創業しました。以来、設備の増設および近代化とともに品質・技術の向上に努め、海外ハイブランド・コートの日本生産における指定工場に指定されるなど着実に前進。高級先染コートクロスの一貫した製織・販売を基本理念に、1996年には野原工業株式会社を母体としたダイワインターテック株式会社を設立し、本社工場を現在地に設置しました。

時代の流れとともに生産工場という位置付けだけでなく、積極的な販路拡大が重要と認識。そこで、マーケットが近いところで自社製品を売っていく販路を確立するため、2012年には自社織物の販売会社であるスタイルテックス株式会社を日本橋に設立しました。

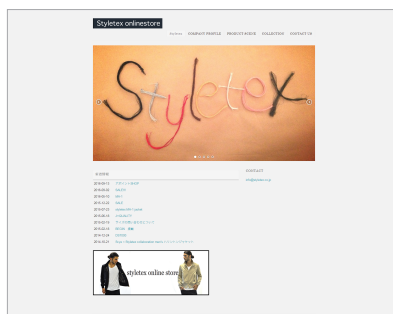
当社のモットーはMADE IN JAPANにこだわった高品質な製品を提供し続けること。縫製を日本で行っていればMADE IN JAPANと言えるかもしれませんが、当社は染め方・織り方にこだわった生地を生産から縫製に至るまで、工程のすべてを国内で行う「純国産・純日本製」に特化しています。

大手アパレルメーカーなどへの生地販売をメインとしたBtoB事業と、自社ブランドの高品質な製品を一般消費者の方々に直接販売するBtoC事業の両輪で、これからも精度の高いMADE IN JAPAN製品を提供していく所存です。

Webサイトのリニューアルを依頼

-- ウェブラボには何を依頼しましたか。

当社、スタイルテックスのWebサイトリニューアルを依頼しました。2017年1月にコンタクトを取り、2017年8月には現在のWebサイトを公開することができました。



リニューアル前



リニューアル後

プロの手によるWebサイト制作に期待

-- Webサイトをリニューアルしようと思った背景を教えてください。

会社設立から1年後の2013年に最初のWebサイトをオープンしました。会社概要、会社案内をメインに、自社ブランド製品を販売する、ASPのショッピングカートサービスを利用したサイトでした。このWebサイトは社内で作成し、1年半ぐらい続けましたが、アクセス数や販売数は伸び悩みました。

一時、雑誌に取り上げられたときは売上がアップしましたが、継続性はありませんでした。もちろん、当社としてもコンテンツの立て方やデザインに納得はしていませんでしたし、それが会社や製品を訴求できていない原因だと理解していました。そこで、社内でWebサイト制作を行うのは限界があると判断。自社の新製品「EDO COAT」の立ち上げと同時に、Webサイト制作を専門とするプロの方々にWebサイトのリニューアルをお願いすることになりました。



「純国産・純日本製」の想いに 応えてくれたウェブラボ

-- Web制作会社はどのように選定されたのでしょうか。

ネットで価格やサービスなどを参考に5社ほどピックアップし、当社に足を運んでいただきました。そして、当社の要望をお伝えしたうえで、それぞれのWeb制作会社に具体的な制作概要をお聞きしました。

当社からお願いしたのは「純国産・純日本製」の訴求で、「安っぽくない」「高い信頼性」という漠然としたイメージでしか意図を伝えられなかった点は申し訳なかったと思います。とはいえ、ほとんどのWebサイト制作会社は自社のコースをベースにしたパッケージ的な制作プランを提示するスタイルでしたので、当社の想いとは温度差があると感じてしまいました。

その点、ウェブラボは「純国産・純日本製」の訴求という当社の想いについて真摯に向かい合ってくれました。そのうえで、パッケージ的な制作プランを見せるのではなく、「純国産・純日本製」を伝えるにはどういったデザイン・見せ方、どういったコンテンツが必要なのかを当社と一緒に親身に考えていただきました。それでいてコストは相場と同等。同じ温度のなかで取り組んでいただけた姿勢に感銘を受け、ウェブラボにWebサイト制作を依頼しました。

お互いがこたわってつくり上げた Webサイト

-- Webサイト制作はどのようにして進められたのでしょうか。

公開までの約半年間、ウェブラボと二人三脚で以下の点に重点を置いてWebサイト制作を進めていきました。

〈洗練されたデザイン〉

BtoC事業という点では、ターゲットはハイブランドを欲するような富裕層ではありませんが、適度な高級感が必要だと思いました。そして何より、生地メーカーとしてBtoB事業につながるコーポレートサイトという面も重視しなければなりません。そこで、洗練されたデザインをキーワードに、「純国産・純日本製」を醸し出すデザインづくりをウェブラボにお任せしました。その後、デザインラフを拝見させていただいたときは「ここまで洗練されたデザインにできるものか」と感動したことを覚えています。

〈純国産・純日本製の訴求〉

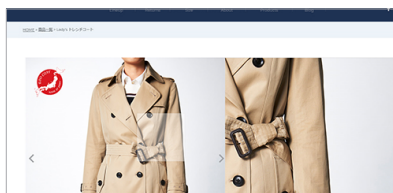
当社が伝えた「純国産・純日本製」のこだわりをもとにウェブラボに熟考していただきました。その結果、「製品について」というメニューを設け、いくつかのコンテンツに分けて紹介するスタイルを確立することができました。「MADE IN JAPANのこだわり」では「純国産・純日本製」による安心・安全を、「始まりは

『EDO』から」では当社が有する伝統技術について、「EDO COATができるまで」では伝統技術と革新的なテクノロジーを融合させた生地生産工場を紹介。文章は当社とウェブラボとで一緒に考え、写真はウェブラボのカメラマンに撮影していただきました。どのコンテンツも当社の想いが形になっており、とても満足しています。



〈商品写真の拡大表示〉

先染めという手法で糸を染め、タテ・ヨコ異なる染め糸を組み合わせることで光の当たり具合によって色味が変わるなど、「独特な風合いと光沢感がある生地の特徴を表現してほしい」と伝えました。そこで商品ページでは、商品写真の上にあるマウス部分を右に拡大表示する機能を設けていただきました。生地がよく見えるだけでなく、ストレスなくリアルタイムに拡大表示できる操作性にも満足しています。また、商品撮影の際、モデルとなっていたウェブラボの社員の方々にも大変感謝しております。



〈直販による適性価格の訴求〉

BtoC事業における当社の強みは、直販による安心価格。通常、一般消費者の方々がショップで購入される衣料品は、複雑な流通経路をたどって店頭に並びます。しかし、当社の商品は中間業者不在の産地直送品のため、ファクトリーブランド価格でお届けすることができます。この伝え方に苦慮していたところ、ウェブラボは分かりやすい流通工程の図で表現。これは、ウェブラボの高い理解力が発揮された場面だったと思います。



BtoBとBtoCの事業が加速

-- Webサイトを公開後、具体的な効果などはありましたか。

BtoB事業の面では、アパレルメーカーや問屋さん、同じ業界の方々、そしてデザイナーさんなどから問い合わせがくるようになりました。面白いと思ったのは、当社がコート用に使っている生地をワンピースやスカートに用いるアパレルメーカーがおられたこと。当社の生地がさまざまな活用されるのは、うれしさを感じるのと同時に勉強にもなりました。一般消費者の方々からの問合せも増加し、BtoC事業は本格稼働しつつあります。「本当に純国産なんですか?」といったお客様からの問合せも少なくありません。また、ご購入いただいたお客様から、感謝の長文メールをいただくこともあります。こうしたモチベーションがアップする言葉をいただくと、Webサイトをリニューアルして本当に良かったと思います。

SEO対策としては、ウェブラボからブログの更新をすすめられています。ただ、今のところ時間などの理由で頻繁にはアップできていません。生地メーカーとしての実績をブログで紹介していけば、よりメーカーとしての信頼感が高まるとウェブラボから伺っていますので、なんとかアップする数を増やしてきたいと考えています。

求めるべきは クライアントの想いを表現できること

-- リニューアルを行った御社だから分かるWebサイト制作におけるアドバイスを一言お願いします。

企業としては、“つくりたいWebサイト”が必ずあるはずですが、しかし、具体的なイメージを伝えるのはなかなか難しいのではないのでしょうか。となると、漠然としたイメージからでも要望を理解し、ビジュアルとして実現できるWeb制作会社がパートナーとしてベスト。当社にとっては、それがウェブラボでした。ウェブラボにはWebサイト制作以外のところ、例えば、生地展示会のブースに飾るポスターや配布用のリーフレットといった販促物のデザインでも多大なご協力をいただきました。こうしたトータル的なサービスを提供していただけるWeb制作会社ならさらに安心です。

-- 今後、ウェブラボに対する期待をお願いします。

現在はWebサイトの保守のほか、SEO対策やリストティング広告といった集客支援もウェブラボにお願いしており、少しずつですが認知度と売実は向上していると感じています。ウェブラボには、今後さらなる実売アップにつながる施策を期待しています。引き続き、よろしくお願いします。

お忙しい中、有り難うございました。

