



代表取締役 富岡 浩樹
とみおか こうき

Point

専門家の力を借り、
ウェブを活用した
戦略的な情報発信と、
新たな販路の開拓を
実現できました。

センター活用事例

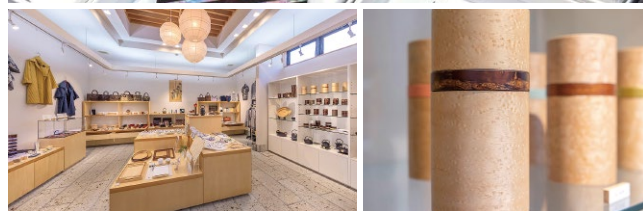
【情報発信】

有限会社富岡商店 とみおかしょうてん

〒014-0202 秋田県大仙市上郷野字熊野71番地3
TEL.0187-56-3239 FAX.0187-56-3826

直営店「アート&クラフト香月」(本店)

〒014-0325 秋田県仙北市角館町東勝楽丁2番地2
営業時間/9:00~17:00
定休日/8/13・12/31・1/1、1月と2月の水・木曜日
<https://lit.link/tomiokakabazaiku>



樺細工の魅力を世界へ発信

ウェブ活用で販路を拡大

現代の暮らしを彩る一品を

角館で樺細工を柱に工芸品の企画・製造と販売を行う富岡商店。近年はモダンなデザインを取り入れたシリーズも手がけている。「転機となったのは、2011年の東日本大震災です。売り上げが落ち込み、海外へも目を向けなければと思いました」と代表の富岡浩樹さん。海外展開に向け、伝統工芸に現代の風を当てて生まれた「art KABA」は、海外の大手ラグジュアリーブランドからオファーを受けるなど大成功を収めた。2018年には、希少な樹皮を余すことなく使い手のもとに届けたいという発想から生まれた「KAVERS」を発表。今年2月には、異素材との継ぎ目(ぶち目)が特徴の「BUCHI」、海外のインテリアにも溶け込むシャープなフォルムで魅せる「Essence」の新シリーズが登場している。

ターゲットを意識して、伝統工芸を伝える

コロナ禍で海外での出展が叶わず、観光客の減少も続く厳しい状況の中、富岡さんは、自社のSNSに海外からの反応があったことをきっかけに、センターの専門家派遣制度を利用してウェブ活用の見直しを図った。B to BとB to C、国内と海外向けにInstagramのアカウントを分けて整理し、さらに、直営店「アート&クラフト香月」のECサイトを新設。「誰に何を伝えたいか、を意識して情報を発信できるようになりました。また、実店舗とWebショップは別物と考えていましたが、店舗で気になった商品を、後日ECサイトからご注文くださったお客様もいて、ウェブの活用で、お客様と商品との出会いの機会を増やせることに気づきました。D to C*のビジネスモデルへ向かって、今後も新しいことに挑戦していきたいです」。

※ Direct-to-Consumer、対消費者直接取引

活用事例

専門家の派遣

企業が抱える経営課題に対し、センターに登録されている各種分野の専門家を派遣し、診断・助言を行います。

【お問い合わせ】総合相談課 TEL.018-860-5610