

# 沖縄県国際通りの観光土産店が描く コロナ不況からの復活へのシナリオとは

## 株式会社 フジタカ クリエイション

- 代表者名 代表取締役 高里 豊吉
- 所在地 沖縄県うるま市州崎12番28
- 会社HP <http://www.fujitaka-cr.com>

### 1. やむを得ず縮小へ

2000年以降、会社も工場も大きくなった。沖縄県内最大の繁華街でもある国際通りにTシャツや手ぬぐいなどの自社製品を並べた直営店を次々とオープンさせてきた。そして人材育成や組織の強化にも取り組んできた。さらに沖縄の観光産業が盛り上がるなかその勢いも借りて、2020年6月にオープンする話題の県内商業施設に大型の新店舗も構えることにもなった。すべて順調だったわけでもないが、必死の努力と工夫で成長し、これから先に予測された沖縄の観光産業のさらなる活況を前にして、まさに準備万端。自社には明るい未来しか見えていなかった。が、しかし2020年に入り沖縄が春の観光客を迎えるさなか、新型コロナウイルスの影響ですべてが狂ってしまった。「こんなに人の少ない寂しい国際通りを見たことはなかった」。株式会社フジタカクリエイションの高里社長が、この地で直営店を運営してきて初めて見る光景。「これがいつまで続くのか？」先が見えないなか、やむなく最大7店舗あった国際通り周辺の直営



本社外観

店を2店舗に減らし、人員も減らし、事業の縮小に動くしかできなかった。

### 2. 成長のステップ

この会社、株式会社フジタカクリエイションは創業1984年で、現在は沖縄県うるま市に本社兼生産工場を持つテキスタイルのプリントメーカーである。Tシャツやタオルなどへのプリントを得意とし、自社にデザイナーを抱え、多数の色柄展開で商品開発をしてきている。お馴染みの沖縄モチーフの柄をあしらったTシャツを手掛けるなど、アイデアのある商品をいくつも打ち出して沖縄観光の土産商品を開発した。そしてそれらを直営店で販売し、これまで成長してきた。この成長には、2000年以降、沖縄は観光客を約500万人から、この20年で2倍の約1,000万人を迎えるまでに増えてきたことから、その波に乗ってきた一面もあるだろう。ただ、それに頼らず東京・秋葉原や浅草にも出店し、チャレンジをしてきた経験ももつ。また、オリジナルプリント柄のメンズ下着の商品ブランドを立ち上げ、首都圏の販路拡大を目指し、大型



自社製品の数々

見本市にも出展をしてきた。しかしながら、地元、沖縄県内で運営する直営店舗ほどの業績を上げられず、わずか2年ほどの活動をもって首都圏の販路開拓は、撤退をしていた。この経験を踏まえ、フジタカクリエイションは、沖縄県内の観光客を対象にした商品づくりと販売に、より一層集中することとなった。事業の選択と集中として考えれば、この判断は間違いではないだろう。しかし、2020年の春にまさかの事態に陥る。コロナの影響は、観光産業を壊滅的にし、多くの事業者を窮地に追い込んだ。

### 3. 強みを生かして新たな事業のスタート

そんな絶望的な苦境のなかではあったが、コロナ禍が日常に感じるようになった2021年、フジタカクリエイションは、沖縄県内の直営店も来たる観光の復活を見据えて運営をしながら、新たな時代のチャレンジとして3つの取組みをスタートしている。1つは、ECサイトで自社商品を販売すること。

フジタカクリエイションの強みは、色の再現性の高いプリントの技術力もさることながら、これまでの観光土産の販売で培ってきた売れ筋のデザインを生み出す創造力と少量多品種を可能とする生産力だ。高里社長は、この強みを活かし、再び外に目を向けECサイトで販売に活路を見出した。販売する商品は、数々の有名な絵画などを題材にした布ポスターだ。7月から「enoaru (エノアル)」として楽天で展開をスタートしている。動きが早いのもこの会社の強みだ。サイトのオープン前には世界中の名画を、約1カ月で1,000種ほどを選定し、サイトに掲載登録を行った。注文を受けたらすぐに工場にプリントをしてお客様に発送をする。在庫を抱えることなく対応できるのもこのビジネスの肝である。



エノアル

### 4. 観光に頼らない事業の確立に向けて

布ポスターは素材感のある生地にプリントしたもので名画の雰囲気味わえ、紙と違って折り目がつきにくく耐久性が強いのもメリットだ。また、名画なら固定のファンがいるため、商品登録する名画の数に比例して市場は広がるのではないかと。そして「部屋を飾る」というテーマは、巣ごもり需要にも合致するのではないかと。そんなねらいが的中し、販売をスタートしてから2カ月もすると早くも手応えを感じる成果がでてきている。「こんな商品を待っていた!」と関東の方から、特別に大きいサイズの注文も入ってきたのも嬉しい成果。今後はもっと商品数を増やし、リピート購入への仕掛けもし、事業の柱に育てていくのが目標だ。

その他、フジタカクリエイションは新たにTシャツ生地を活かした機能性ハンカチの卸し販売や、エンタメ系イベントのノベルティ商品の提案営業と、布ポスター以外にも2つの取組みが着々と進行している。「観光客を待つだけでは駄目だ、といつも感じていたが、本気になってなかった気がする。コロナはそれを気づかせてくれた」。観光復活の兆しも見えてきた今、2020年6月にオープンした新店舗にも客足が戻ってきている。高里社長は、従来からの事業が再び成長軌道になることを願いつつ、観光に頼らない新たなチャレンジに、“今度こそ”の意気込みでさらなる飛躍を目指している。



2020年6月オープンの店舗

中小機構  
支援事例  
検索はコチラ ▶▶▶



[https://www.smrj.go.jp/research\\_case/case/index.html](https://www.smrj.go.jp/research_case/case/index.html)

独立行政法人 中小企業基盤整備機構  
中小企業アドバイザー 杉原 広宣