

# ウィズコロナ・アフターコロナ時代の新規事業 風の縁SHOP販売

縁をつなぐ、つなげる





●富山湾の奇跡と魚を五感で堪能  
ハマオカさんに魚の食文化と干物について学ぶ

●カスタムナイフ・メイキング講座  
世界的なメーカー相田義人氏にナイフを学び4  
日間で制作する

# 新規事業を始めたきっかけ

## コロナ禍により代替の事業を探す

- ・お客様とのつながりを持てる事業
- ・コロナ収束後にも続ける、かつ生産地・現地ともつながる事業

## 物販の販売

- ・2020年6月4日配信のメルマガで販売開始
- ・ECサイト ご縁をつなぐ風の通販《風の縁shop》

## 風カルチャークラブからのつながり

- ・講師同行ツアー
- ・講師のご縁で生産者とつながる

ハマオカ海の幸さんの干物セット



相田義人さんのカスタム・ナイフ



# 様々なご縁で生産者とつながる



お客様  
元スタッフ  
生産者からの紹介  
スタッフの元同僚

# ネパール支店スタッフと商品開発

- Nepal KAZE Travel スタッフからの提案  
ネパールに來れないお客様へ、ネパールで作った商品を届けたい  
ネパールで働く人々のための仕事
- カシミアストールをプロデュース  
質のよいカシミアが手に入る、染色やデザインをネパールで行うことができる
- 苦労した点  
手に取ることができない⇒オンラインを活用  
色合い、タグ、検品、輸送手段などをクリア

旅行の作り方と同じ



## 商品開発をするにあたって

- ・5年前のモロッコ出張
- ・現地の職人たちとの出会い
- ・モロッコ手仕事ツアー  
⇒いいコースだと思ったが反応が薄い

旅→商品ではなく、商品→旅では？



# 今後の課題

- ・1周年を迎えて  
売上1,000万円、販売件数2,500セット、購入顧客は800名弱、粗利280万円
- ・海外旅行再開後、収入の柱になるために  
販路拡大⇒風の顧客から一般のお客様へ  
キラーコンテンツの開発⇒現地支店(ネパール、モンゴル、モロッコ、ブータンなど)との商品開発  
購入いただいたお客様の声を生産者へ届ける  
BtoBへの展開

## 未来へ

- ・商品を作っている土地を訪ねる旅の企画
- ・旅先で使える商品を、現地と一緒に開発し販売

現地と関わられる仕事を続けたい

最後に

ものの見方、考え方、決め方



ありがとうございました

