



特集 新たな時代の始まり

株式会社 デコプランニング

代表取締役

そめだ りょうこ
染田 亮子さん

滋賀ならではの 魅力でファッション 情報を発信

滋賀で“ファッション”について話題にすると、大阪や京都、東京といった大規模商圏から発信される情報が中心になることが多い。そんななか、滋賀を拠点にファッション関連のイベントや情報発信を行っているのが株式会社デコプランニング。企業のセールスプロモーションに関する企画・立案・分析をはじめ、イベントの企画運営から印刷物のデザイン制作、出版、写真・動画撮影、モデルの斡旋なども手掛け、抜きん出た発想力と行動力で新たな挑戦を続けている。



▼美容師が腕を競う場として始めた地元イベントでのヘアショーやコレクション。そこから新たな人の出会いが生まれまちづくりの輪が広がっている。



「滋賀でもっとファッションを楽しむ！」をコンセプトに企画から立ち上げた「SHIGAコレクション」。県内の美容師有志を巻き込み、来場者がチャリティによるヘアアレンジとランウェイのウォーキングを楽しめるという参加型が好評を博した。2017年イベント風景。

株式会社デコプランニング

- 代表者/代表取締役 染田亮子
- 従業員数/1名
- 住所/滋賀県大津市栗津2-55号 森の栗ビル702
- 創業/2016年
- 業務内容/イベントータルサポート、出版物・WEB・動画制作、撮影事業、代理店業
- TEL / 077-548-6058
- URL / <http://www.deco-planning.com>

波乱の船出

—創業前はどんなお仕事に？

私は生まれが大阪で、最初に就職した大阪の広告制作会社にはイラストレーターとして入社しました。ところが直後にパブルがはじけ、会社を畳むといわれたのですが、なんとか踏みとどまってもらい、かわりに営業からデザイン、媒体との調整などのすべてを新人の私が引き受けることになったんです。失敗もいっぱいでしたが、責任逃れは一度もしませんでした。手探りと体当たりのスタートでしたが、それ以来、「やったことがなくてもやってみる」というのが私の仕事への向き合い方になったように思います。

業界大手へ転職したあとも、飛び込み営業で締切ギリギリまで広告を取り、制作のために会社に寝泊まりする毎日。一人で1億を売る成績も上げましたが、このとき、価格競争から抜け出すには、他社にはない価値を創造するしかないと感じました。その後、ファッション誌の企画営業を経て、メーカーの広報へ移りました。そのメーカーが米原へ移転することになり、転居したことが、私と滋賀の出会いです。

—起業のきっかけは？

出産のためにメーカーを退職後、幼稚園児と乳児をかかえながら在宅でライターやネットショップのアドバイザーなどをやっていた。育児のために時間が限られるため、価値を創造して単価の高い提案型の仕事をしないと食べていけない。ですが、家で一人でやっていると足元を見て値引きを要求されたり、飛び込み営業をしても話を聞いてもらえなかったり…。やはり会社をつくってオフィスを構えないとダメだと考えました。

ところがそのときの元手はたったの4万円。そんなとき、ネットで見つけたのが産業支援プラザさんの創業準備オフィス（現在は「創業プラザ滋賀」）※で、とてもリーズナブルでした。

「技術」を売るプロモーション

—入居は2013年とうかがいました

これまでの経験を生かし、フリーペーパーの編集制作で起業しようと考えていましたが、ほかと同じでは価格競争になるだけですから、ファッションに特化した情報誌を作ることになりました。ところが「滋賀にファッション情報なんてあるの?」といった否定的な声が多かった。そこで、調べてみると新潟で成功している人がいることがわかり、電話してアドバイスをいただきました。

そして、その方の助言をもとに、「フリーペーパーはあくまでもPRツールの一つと割り切り、ほかの企画やディレクションで稼ぐ」という起業プランを、いろんな人に話して回りましたが、プラザさんだけが「いけそうやな!」と背中を押してくれました。(笑)



美容師の技術をPRする場として立ち上げた、滋賀ヘアサロンランニングマガジン「GLASSES」。WEB上でも検索・情報サイトを展開。

—美容院の情報サイトが最初ですね

創業してプラザの草津SOHOに移ったころ、滋賀は服飾デザイン等の経験者は少ない一方、美容院の割合が多いのに気が付きました。美容院はファッション性で差別化を図りますから、ファッション誌のニーズがあるのでは、と思い、実際に話を聞いて回ってみると、クーポンによる値引き競争が経営を圧迫していて、それよりも「技術を売りたい!」という声が聞こえてきました。そこで、まず美容院の検索サイトを立ち上げ、無償で情報提供を始めました。このとき知り合った腕のいい美容師さんたちがその後、いろいろな形で協力してくれるようになり、美容師が競い合っただけで技術を磨く場になればと企画した、地元イベントでのヘアショーや、音楽フェスのヘアメイクボランティアなどを手伝ってくれました。そこで生まれた人の繋がりが商売を越え、まちづくりにも生かされるようになってきています。

でも、きれいごとだけでは人はついて来ません。そこで、美容院が広告や自店のカタログ用にモデル撮影をする際、バッグなどのファッションブランドとのタイアップを試みました。結果的に制作費を抑えることができたうえ、広告収入も入ってきて、いわゆる「三方よし」にすることができました。

—今後の展望をおきかせください

2016年にミス・ユニバース・ジャパン滋賀に携わらせていただく機会を得て、集客に大きな成果を上げたこと、また滋賀代表の中沢沙里さんが日本代表に選ばれ、滋賀県のPR事業で中沢さんと県とのパイプ役になったことで経営は軌道に乗り、現在はイベントプロデュースやモデル斡旋・撮影などの仕事も増えてきています。

滋賀での起業を迷っていたころ、尊敬するスタイリストの方に相談したことがありました。そのとき「地方の美容師が活躍するステージを作ってやってくれ」と言われたんです。末期の癌だったのですが、その人と最後に交わったのが「地方でコレクション※を開く」という約束でした。2017年にはその約束も「SHIGAコレクション」として果たせました。2018年には京都での開催も叶い、今年も「京都コレクション2019」を開催します。また、現在はびわ湖の水辺でアウトドアウェアのコレクションを開催すべく、グランピング関係者やこれまでつながってきた仲間とともに準備を進めています。



9月23日に開催予定の「京都コレクション2019」。イベントの総合プロデュースはもちろんです。メインビジュアルのデザイン・コーディネートも担当。

前の会社が米原に移転したとき、滋賀には行きたくないといふ多くの社員が辞めました。でも滋賀には魅力がたくさんあります。ちゃんと伝える方法がまだまだあるはず。びわ湖の水が実は飲めるくらいクリーンだということも他府県の人には知りません。キレイな水とファッションを軸に、滋賀だからこそ打ち出せるコンセプトを提案していきたいと思っています。

※創業プラザ滋賀
「コラボしが21インキュベーション事業の一環で、起業家と共に考え、行動する支援施設です。単なる賃貸施設とは異なり、起業家の成長段階に応じた支援を受けることができ、創業・起業家のための学びの場を提供するほか、常駐するインキュベーション・マネージャーによるサポートを受けることができます。これから創業する方、創業後間もない方、第二創業で新事業に挑戦する方をサポートします。
※コレクション ファッションデザイナーや服飾ブランドが開催する展示会、発表会。