

【平成17年度専修学校を活用した若者の自立・挑戦支援事業】

事業名	進化型デュアルシステムファッションビジネス教育システム		
学校法人名	学校法人ミクニ学園		
学校名	大阪文化服装学院		
代表者	理事長 森 光一	担当者・連絡先	学院長 利見 恵津子 06-6392-4371
<p><事業の概要></p> <p>大阪文化服装学院では2005年9月～2006年2月まで、当学院のファッションプロフェッショナル学科が大阪・ミナミのショッピングゾーン「なんばシティカーニバルモール」で運営する実践店舗の場を活用し、卒業生クリエイターの自立・挑戦支援事業に取り組んできた。</p> <p>卒業生の中から独立派デザイナーを目指す若者に参加を呼びかけ、消費者との接点である店頭において彼らのブランドの展示紹介、販売を行うことでブランドの認知を高め、ビジネスチャンスを与えるのが狙いである。これと平行して、学内の施設、設備機器の利用、さらに販売促進のための雑誌媒体や販売先の紹介・斡旋などの支援体制も整えた。</p> <p>一方、新進クリエイターのブランドを受け入れるファッションプロフェッショナル学科の学生は、ブランドコンセプトを理解したうえで、顧客に伝えるためディスプレイ、商品構成の検討、接客対応技術の習得など、より高度な課題に挑戦する。実践店舗の売場提案機能に新進デザイナーの新しい感性を融合させることで、デザイナーのインキュベーション機能を果たすとともに、ショップ主導によるプロデュース型の店舗運営教育システムの構築を目指し研究開発をおこなう。</p> <p><成果></p> <p>事業取り組むに当たり、実践店舗とデザイナーのブランドコンセプトの整合性に配慮し、自立・挑戦支援事業への参加希望者の中からデザイナー集団1グループと個人デザイナー3人を選抜。</p> <p>卒業生5人で構成するデザイナーグループ「クルード アーティクルス」は東京を拠点にブランドを立ち上げの準備を進めてきたが、資金、素材調達などで難航。そこで専門店チェーン、株式会社パルとの連携の可能性を探る中で、同社傘下で2006年秋冬物から「クルード アーティクルス」ブランドで市場デビューすることになった。</p> <p>昨今、アパレル・小売業界では将来的なブランドの開発に取り組むため、有能な若手クリエイターの発掘・育成に意欲的だが、今回のパルとの連携もその一環である。</p> <p>今年2月、東京で開催されたアパレル・雑貨の合同展示会「ルームス」に出展し、セレクトショップを中心に販路開拓に着手した。</p> <p>一方、個人では「hello hello」ブランドを展開する崎浜晴美氏（1997年卒業）と「c o u m e」ブランドの清水香織氏（2002年卒業）のほか、2005年卒業で</p>			

アパレル勤務からオリジナル雑貨の企画販売を始めた青木友里氏の3人。

崎浜、清水の両氏は自ら表現したい服づくりのためウェブサイトでブランドを公開し、ネット販売に重点を置いているが、実践店舗において<卒業生・在校生の作品によるオリジナル商品強化月間>を設定し、作品展示、販売を行った。

売場の一角に各々のブランドの世界を表現するコーナーを設置し、デザイナーが提案するスタイリングを紹介し作品、リーフレット、ポートフォリオを展示。リアルサイトの強みを活かしてブランドの認知を高めると同時に、販売スタッフによる彼らの作品、クリエイション活動の紹介、説明に力を入れた。

青木友里氏は実践店舗での紹介がデビューのきっかけとなった。これは本事業の成果によるものである。彼女は大手アパレルの販売職を退職後、フリーターの傍らアクセサリー、ブローチなどの制作に取り組んでいた。創作活動中、本事業に支援を求め参加。しかしながら作品へのこだわりが強く量産は難しくまた創作作品として脱し得ず、実習店舗オープン時に売場にて紹介するにあたり改良を依頼。その後、幅広い顧客層から支持を集めて、売れ行きも好調であった。実践店舗での導入がきっかけとなり市内のセレクトショップ「キャバネ」からも商品の展示販売の依頼があり、11月3～13日にコレクションを開催し成功裏のうちに終了。その後も同店と取引を継続。また、実習店舗では11月14～20日に作品紹介エキシビジョンを開催し1月には合同展示会を開催。実践店舗オリジナル商品の売り上げに貢献した。

当面は「a o k i y u r i」ブランドの認知度を高めるため、媒体先開拓、合同展示会への出展、販路開拓に取り組んでいる。現在は神戸のセレクトショップ「ボヤージュ」にも作品をおいている。

ファッションプロフェッショナル学科の学生も卒業生デザイナーのブランド導入することで貴重な体験をした。なかでもアパレルメーカーから仕入れた商品を販売していくのに比べて、新人デザイナーブランドを展開し販売していくためにはデザイナーの表現する世界を理解し、それを顧客に分かり易く伝える売場づくり、ディスプレイ、商品構成面で高度な編集能力が求められ、そのスキル向上はもちろんの事、社会性、人間関係構築の難しさも学生達は身を持って経験した。