

わちふいーんど とは？

わちふいーんどはふたつの顔を持つ会社です。

- ・ひとつはファンタジーを形にすること。
- ・もうひとつは革の持つ無限の可能性を追求し、質の良い革製品を作っていくことです。

どちらも創造の源から商品企画、製造、商品管理、出荷、一部販売までを一貫して社内で行っています。
規模は小さいものの、独自の泉から湧き出るものを川上から川下へ流していったお客様という海へ届けていくめずらしい会社で、会社がまるでひとつの社会のようです。ですから川のそれぞれの場所にいる社員のひとりひとりがとても大事な役割を持っています。



ダヤンが生まれる 10 年以上前から、わちふいーんどは革製品を製造する工房でした。

2003 年には革の原点に返って、キャラクターに頼らない革製品のブランド「タグポーポー」を立ち上げることもしました。試行錯誤を経て、現在はタグポーポーというブランド名こそ使っていませんが、いわゆるキャラクター商品ではない、質実の籠った革製品作りを続けています。

その後、革への特殊なジェットプリント技術が実り、革の OEM にも力をいれてきました。

「ダヤン」「タグポーポー」「OEM」そしてこれから作っていくどんな商品に関しても、わちふいーんどが最も重んじていきたいのは独自性と高品質です。

独自性の中には商品のみならず、楽しさをも持ち帰ってもらうという販売方法も含まれますし、高品質の中には地球というすばらしい星を守る環境保全も含まれます。あらゆる意味を含んだ独自性と高品質を貫いていくのは大変難しいことですが、今までずっとそのふたつを目指してきましたし、これからも目指していきたいと思っています。

わちふいーんどという川を大河にしたいとは思いませんが、海で迎えてくれるお客様がひとめで「ああ、これはわちふいーんど だ。」と分かるような、ひとつの屹立した色と香りを持つものになればと思っています。



会社概要

社名	株式会社わちふいーるど
本社所在地	東京都目黒区自由が丘 2-19-5 TEL：03-3725-0881（代表）
事業本部	埼玉県富士見市鶴瀬西 3-1-5 TEL：049-268-1250（代表）
大阪営業所	大阪府吹田市広芝町 10-8 江坂董友ビル THE HUB 江坂南 505 TEL：06-7878-6223（法人専用）
企画デザイン室	埼玉県富士見市鶴瀬西 3-1-5 TEL：049-270-0298
創立	1976 年 4 月
会社設立	1986 年 5 月
資本金	5,000 万円
代表者	代表取締役 山崎舞子
社員数	正社員数・パート・アルバイト 98 名
取引銀行	みずほ銀行川越支店、埼玉りそな銀行鶴瀬支店
事業内容	アパレル、雑貨、革製品、書籍、ステーションナリーなどの企画・デザイン・製造・販売
直営店	自由が丘本店、新宿ラビリンス店、グランデュオ立川店、吉祥寺ラシカノイ店、 なんばウォーク店、広島五日市福屋店、キャナルシティ博多店
関連会社	わちふいーるどライセンスリング株式会社

❌ わちふいーるどの沿革

1973 年	革工房 起動
1976 年	オリジナル革工房「わちふいーるど」
1983 年	自由が丘に直営店オープン
1986 年	法人化・株式会社わちふいーるど 設立
1998 年	河口湖木ノ花美術館オープン
1999 年	池田あきこ全国巡回原画展
2004 年	池田あきこ第 2 回全国巡回原画展
2013 年	池田あきこ第 3 回全国巡回原画展
2018 年	池田あきこ第 4 回全国巡回原画展
2023 年	池田あきこ第 5 回全国巡回原画展

❌ 関連会社 わちふいーるどライセンスリング株式会社

事業所所在地	埼玉県富士見市鶴瀬西 3-1-5 TEL：049-268-1258
井の頭アトリエ	〒181-0001 東京都三鷹市井の頭 3-1-1
事業内容	作家池田あきこの著作権の管理と利用、商標権のほか版權管理と利用、出版、 原画展プロモーション、その他ライセンスリングビジネス。

いま「商品」または「サービス」が経済活動のメインテーマであった時代から「経験経済」の世紀へ。

感動や満足をお客様に提供する「エクスペリエンス＝経験」は有形としての「商品」、無形である「サービス」と異なり、思い出に残るという特質をもっています。

お客様を魅了し、商品やサービスを「思い出に残る出来事」に変える『わちふいーるど』ならではの演出は、エクスペリエンスビジネスの実践です。

『わちふいーるど』のファンタスティックな物語は絵本や画集、絵入りエッセイなどの出版物によって、その世界と感動をお客様の心の中に広げています。

そして本物に出会える美術館や原画展は、それまで醸成された感動を頂点まで高めます。

そして物語世界との一番身近な接点である、お店での『わちふいーるど』商品との出会いは経験をすてきな思い出に変える購買行動となります。

池田あきこ描く『わちふいーるど』の物語はまさに(株)わちふいーるど取扱店だけが店内で展開できる「エクスペリエンス」です。

これまでのキャラクタービジネスとは大きく違う『わちふいーるど』の世界へようこそ。

私たちといっしょに、お客様に感動体験をお届けしませんか。

「不思議な国わちふいーるど」

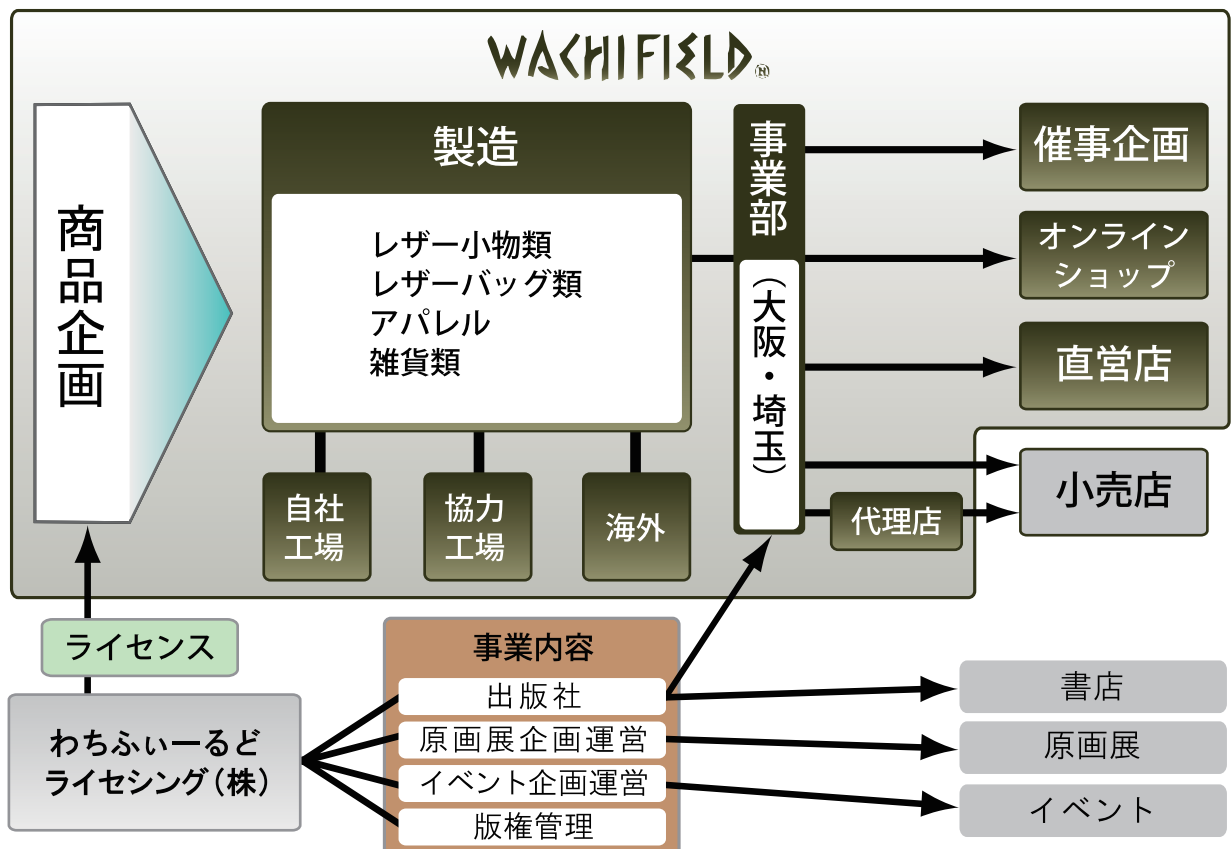
「不思議な国わちふいーるど」は、絵本作家・池田あきこが長年描き続けてきた猫のダヤンが活躍する物語の舞台です。その『わちふいーるど』では、時はゆっくりと流れ、さまざまな動物達が二本足で立って暮らし、魔法や伝説が今なお現実のものとして生き続けています。

アルス（地球）でのんびり暮らしていた、猫のダヤンはある日ヨールカの雪の魔法で、不思議な国『わちふいーるど』にやってきました。ダヤンはワニのイワンやうさぎのマーシィ、猫のジタンらにあたたく迎えられ、街はずれの森番の小屋に住みつき、不思議に満ちたタシルの街で夢と冒険がいっぱいの暮らしを始めました。

この『わちふいーるど』の世界を舞台に繰り広げられるダヤンと仲間達の愉快で興味深い日常やわくわくするような活躍ぶりは、パステルを主体に色鉛筆や水彩による独特の画風でキャンパスに繰り広げられ、画集や絵本、絵入りエッセイ、スケッチ紀行に展開。多くのファンを獲得しています。



❏ わちふいーるどのビジネスフォーメーション



❌ わちふいーるどの販売スタイルの特長

『わちふいーるど』の特長は徹底したブランドイメージ管理です。これによりキャラクター商品売り場に見られがちな統一感の欠如、品質のばらつき、散漫なターゲット戦略などを排して独特の高品質感・大人のイメージを保っています。

ファンという名のリピーターの多さ

「リピーターの多さは特筆もの。全国のダヤンイベントを欠かさず巡るお客様さえおられます。商品をお求めになってファンになる方、絵本などで「ダヤン」を知ってファンになる方。お客様は年々増え続けています。

自社企画・生産による万全のキャラクター管理

散漫・雑然とした商品構成になりません。しかもターゲットが明確ですから、さらに調和のある売り場が実現します。

テリトリー制により安定した販路の確保

一地域一販売店の原則で商品展開。販売店間の競争がありません。どこにでもある商品でなく、ここでしか出会えない商品です。

❌ 魅力的な販促戦略

『わちふいーるど』では、お客様を飽きさせず、楽しませ、固定客にさせてしまう数々の販促・イベントを用意しています。

直営店・わちふいーるどオンラインショップ

専用アプリ「わちふいーるど」にてお買い上げポイントを付与。たまったポイントは、お買い物に使うことができます。



ほかダヤングッズ販売店

お買い上げ金額に応じてメンバーズカードの発行および押印。ポイントを集めてオリジナル景品（非売品）と交換できます。顧客のコレクション意欲を高め、お買い物を楽しんで頂ける工夫をしています。



その他の販促戦略媒体

革製品のお名入れサービス、革小物手作り講習会開催、期間限定商品フェア、ホームページの開設などお客様を楽しませ、惹きつける工夫を日々心がけています。

一物一価の大方針の堅持

『わちふいーるど』にバーゲンはありません。どのお店でも、いつでも同じ価格でお求めいただけます。ですから買い控え現象はあまり発生しません。

おとなの女性をターゲットにした商品構成

顧客は20代～40代の女性中心で一般的なキャラクター商品より高単価、高付加価値になっています。

四季のイベント開催

『わちふいーるど』の世界には、四季折々のお祭りがあります。その中から代表的な祭り事を選び、イベントを実施しています。

・例・

夏：ダヤンズバースディ	7月7日のダヤンの誕生日を祝って
秋：チビクロパーティ	9月の満月の日に影達が主役のお祭り
冬：ヨールカパーティ	わちふいーるどのクリスマス
春：マーシズバースディ	3月14日のマーシの誕生日を祝って

各イベントには、オリジナルのノベルティを用意し、それぞれのイベント間の関連性を高め、年間を通じて顧客の購買意欲を高めます。また、各イベントの記念グッズも発売。これによりノベルティ、記念グッズを求めて多くのお客様が集い、売上のUPは多大なものになります。