

## 事業の特徴・ポイント

- ・固定費が高く競合他社との差別化が困難な都市部ではなく、地方で起業することで職住一体で事業に専念できる環境を整備。
- ・自らデザインを行い、上質な素材を手縫いで仕上げたこだわりの革小物を販売し、本物志向の顧客を獲得。

## 事業概要

©KOMOREBIについては、<https://www.haaki-leather.com/>

### 1. 革の魅力に引き込まれ、革小物づくりの腕を磨く

国内有数の革製品の産地である姫路市出身の「KOMOREBI」オーナーの崎山氏は、子どもの頃からものづくりに興味があり、趣味で革小物づくりを始める。作品に使いたいイメージの革が見つからず探していたところ、地元の姫路市の皮革工場でイメージどおりの革に出会う。この工場では革の加工から縫製まで一貫で自社製品を製造していたため、様々な設備が整っていた点が魅力であった。崎山氏は短大に通いながらこの工場では約1年間働き、革の加工技術を学ぶだけでなく、工場の設備を借りて自身の創作活動にも取り組んだ。そして平成24年に、オリジナルブランド「ハーキレザー haaki Leather」を立ち上げる。

短大を卒業後は活動拠点を大阪に移し、将来を見据えて“革に関係ない仕事はしない”と心に決め、皮革資材会社やメーカーといった革に関係する仕事に就きながら、創作活動に取り組む生活を3年ほど続けていた。そろそろ自分の工房を持ちたいと物件を探しても、都市部では高値で手が出せずにいたところ、たまたま見たテレビ番組で特集されていた兵庫県朝来市の竹田城下町の雰囲気魅せられる。すぐに市役所を訪ね移住について相談。空き家バンクで紹介された物件もイメージにぴったりで気に入り、竹田への移住を決意した。

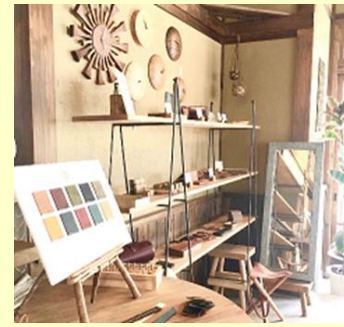
### 2. 竹田へ移住し、念願の工房をオープン

竹田は江戸時代から生野銀山と和田山から京都を結ぶ街道沿いの宿場町として栄え、明治・大正期の建物が残る地域である。崎山氏は、兵庫県と朝来市の移住起業家向けの支援制度を活用し、その風情ある町並みに建つ古民家を改装。自身で土壁を塗り、地域の家具職人の協力等を得て、木や土の温もりを感じられる空間を作り上げた。そして平成29年6月に皮革雑貨の工房兼店舗として「KOMOREBI」をオープン。駅前通りには、古い建造物を改装した飲食店やゲストハウス等が開業し、賑わいを見せている。「KOMOREBI」では、製品の販売だけでなく、革小物づくり体験ができるワークショップを開催し、竹田地域の活性化や観光客の誘引にも貢献している。

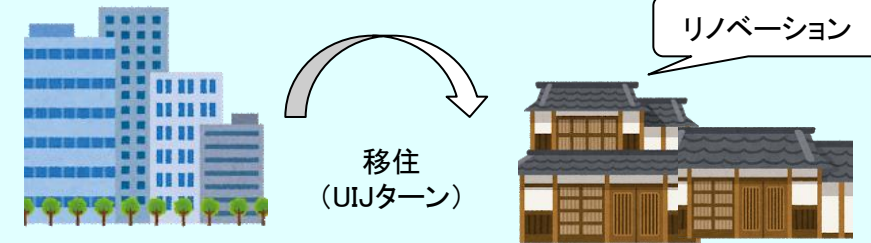
崎山氏は、地方への移住について、「地域に溶け込めるかどうかは、移住者自身が地域に馴染もうとしているか、受け入れてもらえるよう行動しているか、地域に馴染むような商売をしているかということが大事」と語る。

### 3. 素材や製法にこだわった独自の製品づくり

オリジナルブランド「haaki Leather」の革小物は、財布、名刺入れ、キーケース、アクセサリ等多様なラインナップになっているが、全製品のデザインから加工まで、崎山氏一人で行っている。素材は「バケッタ製法」と呼ばれる植物タンニン100%で鞣されたイタリアの伝統的な製法で作られたこだわりの革を使用。使い込むほどに革のオイルが馴染み、風合いの変化を楽しむことができる。大量生産品はミシン縫いだが、「haaki Leather」の革小物は、パーツごとに穴を開け、一針一針時間を掛けて、糸がほどこけにくいように手縫いで仕上げ、太めの糸でステッチを入れることでデザイン性を持たせている。また、10色の革サンプルからカラーオーダーが可能で、自分好みにカスタマイズができ、購入後の修理や手直しにも対応。多くのこだわりが詰まった製品を世に送り出している。



## 地方への移住起業について



### ＜移住起業のメリット＞

- ・起業コスト、固定費を抑えられる
- ・競合が少ないので認知度を高めやすい
- ・移住者同士の交流によって相互の事業への相乗効果が期待できる
- ・地元自治体の様々な支援(改装費用や設備購入補助など)を受けられる



## 今後の事業展開について

現在は店舗での受注がメインになっているが、「haaki Leather」ブランドの認知度を高めていくために、ホームページを整備して、インターネット販売の強化に取り組み、セレクトショップ等の取扱店舗等の開拓も行っていく予定である。

将来的には、従業員を雇用し製造を任せることができれば、自分自身はデザインに注力して、この「KOMOREBI」以外にも直営店を増やしていければと考えている。

## 産業経済研究員からの一言

都市部で皮革に関する技術や経験を習得し、固定費が安い地方都市で起業と移住を両立させたことは、地方創生の流れに合致している。竹田で職住一体を実現できた背景には、移住起業家を支援する行政（兵庫県・朝来市）や商工会のほか、地元の家具・建具職人など、周りの手厚いサポートが存在したことも大きいであろう。

知名度の向上やブランド力の強化のためには、事業や商品について消費者に広く発信する必要がある。そこで、移住者が経営する竹田駅周辺の飲食店やゲストハウスとの連携や、テレビ・新聞といったメディアへの露出などは、新たな市場開拓の可能性を秘めていると考えられる。

しかし一方で、テレビ出演やワークショップなど本業以外の時間が増えることで、受注の消化に影響が生じる場合もある。ビジネスを軌道に乗せて継続するためには、広報や製造といった業務を分担するスタッフの確保が、急務になるのではないだろうか。