売る前に売れるを作る

～価値を育て、
地域と共創する会社へ～

株式会社ロフト　横山　優 さん




私の原点は、
祖父母の縫製工場です。


そうだよ。
これ、
おじいちゃんたちが
作ったの？


ものが生まれる場所が、
私は大好きでした。


ライセンス契約を
更新できず、
工場は廃業。


1995年。
中国でのものづくりが
急速に拡大しました。


私たち家族は、
福岡を離れました。


もう、
ここには
来ないの？


2014年、
私はロフトに
入社しました。
どれが
おすすめですか?
こちらを
ご案内します!
店頭で働く
毎日は、
発見の連続でした。
売場は、
商品の魅力を
伝える舞台
なんだ。

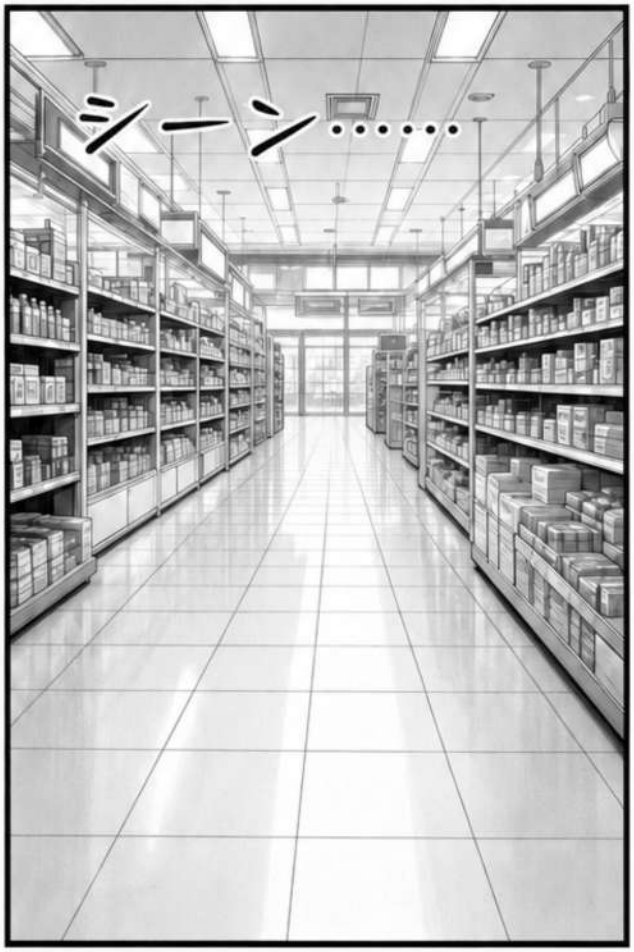

商品が多い
……でも、
面白い！
手に取られる
商品には、
理由がある。
いつか、
自分の店を
任されたい。
BEFORE
並べ方一つで、
商品の運命が変わる。


私が、
店長に……？
コスメロフト
表参道店を
任せたい。


この棚は、
もう少し
見やすく
しましょう！
もっと、
いい店に
していこう。


ロフトでの
目標だった
店長になりました。


しかし、
店長になって
半年後。


シーン……


新型コロナ
ウイルスの影響で、
店舗は休業。


私は、
店頭業務しか
知らない。


何もできない
時間が続きました。
店が
開かなければ、
私は何が
できるんだろう。
社内公募
……
これだ。
知らない
世界へ
行ってみよう。


2021年、
ブランド
事業部へ
異動しました。
BRAND
DEPARTMENT


こんな
ノベルティを
作りたいんです。
詳しく
お聞かせ
ください。


生産、営業、
卸売。
知らない仕事
ばかりでした。
世界が、
一気に
広がった。


現在の仕事では、
中国で商品を
生産しています。


仕上がりが、
さらに良く
なっていますね。


今の私は、
そこに大きな
やりがいを
感じている。


家族の暮らしに
影響を与えた、
中国とのものづくり。


国内の工場へ、
何度も足を運びました。
こんな
技術が、
日本に
あるんだ……。
継いでくれる
人がいなくてね。
この技術が、
なくなって
しれない。


部署には、
さまざまな
相談が届きます。
これを
ロフトで
販売できませんか？
面白い。
でも、このまま
店頭に並べるのは
難しい。
今回は、
採用が難しい
という
判断です。

今の選択肢は、大きく二つ。

取り扱う

取り扱わない

本当に、この二択しかないのかな。

いい商品でも、条件が合わなければ扱えない。

価格

数量

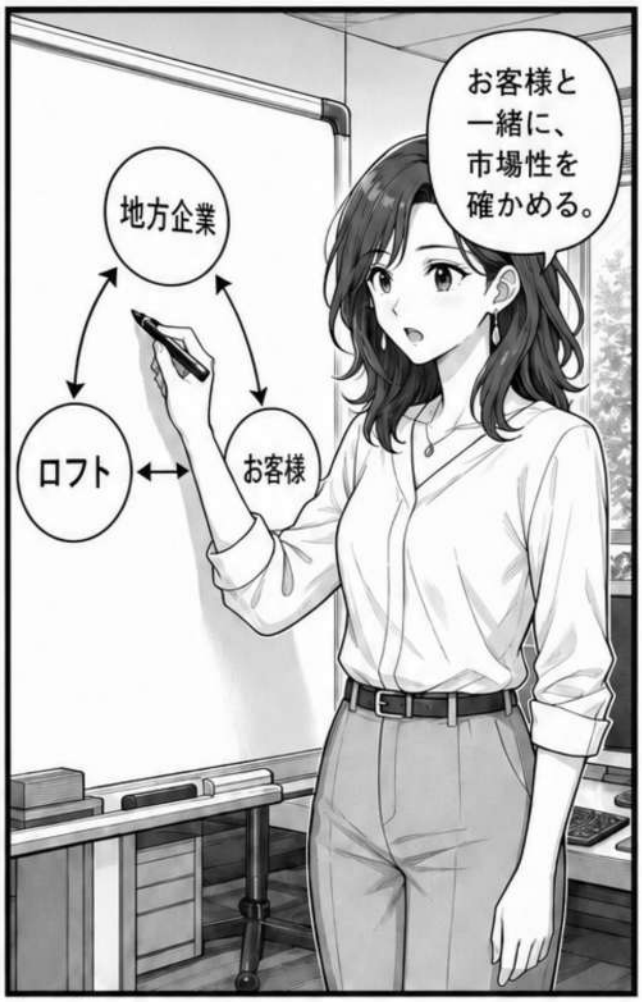
ブランド

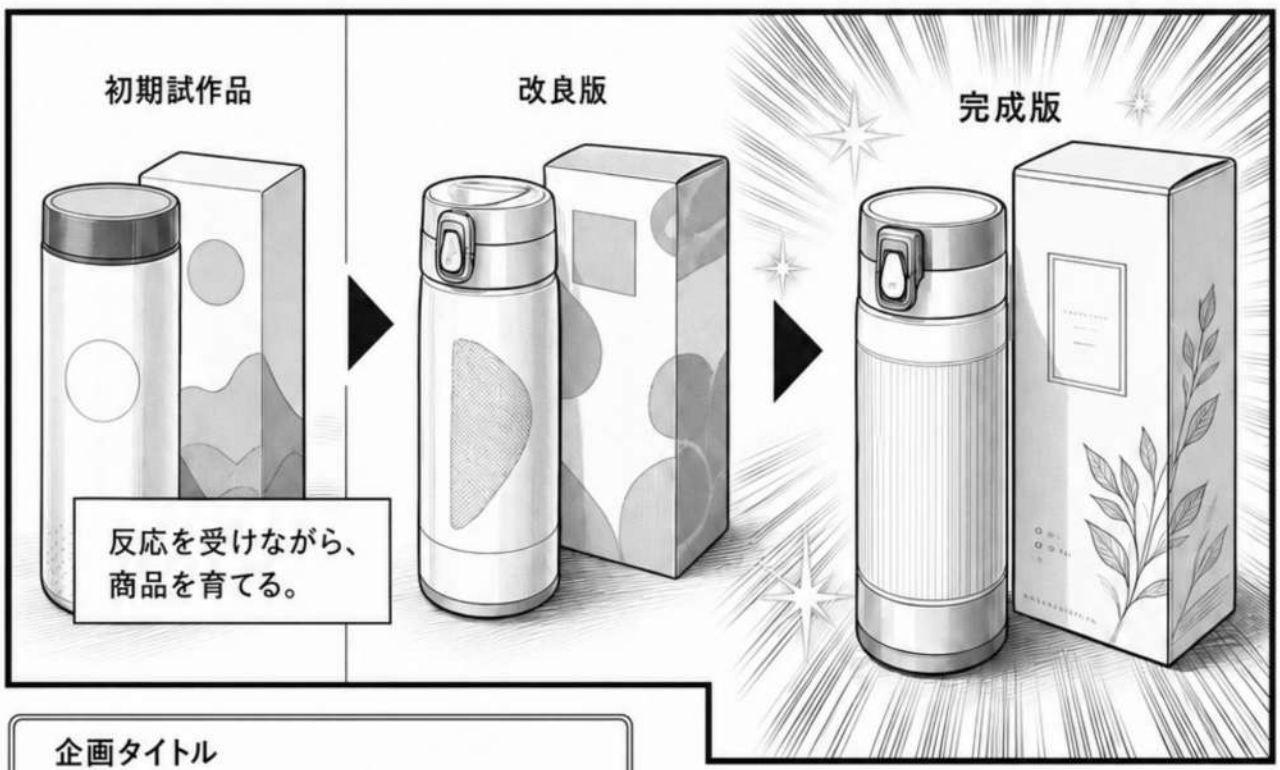
納期

全国180店舗を超える店舗網には、供給力が必要です。


これから売れる
商品を、育てられ
ないだろうか。
これから売れる
商品を育てる
売れる商品を
集めるだけでは
なく……。
一緒に
育てる
×
?
これが、第三の
選択肢になるかも
しれない！
クラウド
ファンディング……。
現在の支援額
3,280,000円
目標金額 1,000,000円
328%
支援者数
186人
応援コメント
ずっと待ってました！
応援しています！
このアイデア、絶対に
成功しますよ！
素敵なプロジェクト！
楽しみにしています！







企画タイトル
“売る前に売れる”をつくる
地域とロフトをつなぐ共創型クラファン


地方企業の
商品を、
クラファンで
育てたいんです。
ペラ……
クラファンを
することが
目的に
なっていないか？
関係づくり
商品を
育てる
新しい価値
その先に
生まれる価値を、
もっと
考えてみよう。
はい！


ただいま……。


見積もり確認、
サンプル手配、
商談準備……！


疲れていても、
この企画は諦めたくない。


工場
お客様
未来
地域
この仕組みで、
誰が幸せに
なるんだろう。


作り手には、
新しい挑戦の
機会を。


ロフトには、
まだ見ぬ価値との
出会いを。
三者を
つなぐ事業に
しよう。


お客様には、
商品を育てる
体験を。


数字は……
よし。
目的も……
よし。
本当に、
これで
伝わるかな。
SUBMIT
カチッ
出した
……！
ものづくりって、
いいだろう？


支援者数
5,842
+1,327
応援しています！
がんばってください！
素敵なプロジェクト！
楽しみにしています！
絶対に成功しますね！
期待しています！
日本の技術を応援！
頑張ってください！
素晴らしい取り組み！
楽しみに待ってます！
日本の技術を応援します！
完成が楽しみです！


この企画が
実現した未来。
New Project
¥7,860,000
78%
目標金額 ¥10,000,000
SUPPORT NOW!
428
156
312


売る前に、
“売れる”を
つくることが
できた。
お客様と
一緒に
育てました


ものづくりの仕事って、
かっこいい。


新しい挑戦を
するなら、
まずロフトに相談しよう。
LOFT
BEAGLE


LOFT
BEAGL
取り扱うジャンルが広がれば、
新しい業態も生まれるかもしれない。


私も、
日本でものづくりを
したい。
ロフトを、
売る場所だけではなく――
挑戦する人と、
応援する人と、
新しい文化が出会う場所へ。
LOFT
BEAGLE
横山優の挑戦は、
ここから始まる。