

第02回 I B I Cスペシャルセミナー

「ただいま、販路開拓中！（まだまだ発展途上ですが・・・）」

～成功へのターニングポイント～

講師 (株)ミラーズウサ 代表取締役 宇佐 幸子 氏

【日時】平成20年04月18日（金） 18:30～

【主催】今治地域地場産業振興センター

【参加費】無料

【開催地】じばさんセンター 4階 第1研修センター

【参加者】36名

元々は、ガラスの製造販売業を営んでいた同社が、数年前に業態変更してガラスギャラリーを運営。そして様々な企画展をプロデュースしてきました。

（知人の紹介してくれた）”1人のガラス作家”からはじまり、今では、全国から海外まで”130余名の作家ネットワーク”をもてるようになりました。この人脈と、培った作品に対する見識力と、蓄積された企画展示のノウハウを強みとして、首都圏の百貨店からもオファーが急増しています。

そんな状況ですが、まだまだ、発展途上段階で、道のりは平坦なものではなく、苦労の連続・・・だったようです。

宇佐さんは、事業を進めていく上で困難にぶつかると、県、中小企業基盤整備機構などの支援機関、ありとあらゆる所に相談に行きました。また、経営者として必要な事を学ぶ為に地元の「西条桂塾」で本気で勉強し、ネットワークと行動力、自信をつけられました。

何もかも、一からの挑戦でしたが、何事もまずは自分でアプローチすることが重要だということです。どんな時も前向きで行動力のある宇佐社長です。

《ポイント》

☆売れる商品には必ず理由がある

売れる作家とは⇒センス、アドバイスを聞く耳をもっている、人の真似をしない。

☆何事にもまずは自分でアプローチ

製造技術と販路開拓のために中小企業支援機関を活用。

☆蓄積されたノウハウとネットワークづくり

無形文化財の先生から新進クリエイターまで、130余名の作家ネットワークが財産。



Profile/宇佐 幸子 (うさ・さちこ)

- ・(株)ミラーズウサは、ガラス工芸作家を中心とした全国から海外まで130名を越える作家ネットワークを活用し、企画プロデュースやブライダルギフト制作などを行っている。
- ・西条市で板ガラスの製造販売業として創業60年の同社は、18年前に二代目の宇佐幸子社長がガラスギャラリーを開業し、ガラス工芸品をはじめとする様々な企画展を開催してきた。
- ・この間に培われた作品に対する見識眼や、蓄積した企画展示のノウハウ、数多くの工芸作家との人脈を最大限に活かして、07年から企画展プロデュース事業の全国展開を開始。
- ・東京都内の百貨店やギャラリーで開催された企画展は高い評価を得た。

