



## 海外拠点から自社工房に転換 博多メイドの皮革製品で販路拡大へ

### 【プロフィール】

福岡県出身。車のセールスなどを経て、1991年に有限会社リーブスを設立。ノベルティ製品などを扱う中で、皮革製品を展開。1996年に株式会社化。現在では店舗や自社工房を設け、皮革製品の製造販売を行う。

株式会社リーブス 代表取締役 葉山 盛一氏

### ひと針ひと針丁寧に 仕上げた皮革製品を提供

海外製品が主流の皮革業界において、博多メイドにこだわったバッグや小物を製造・販売しているのが、福岡市中央区梅光園にある株式会社リーブスです。店舗横に備えられた工房で、自社の職人たちが商品を生み出しています。代表取締役の葉山盛一さんは「本来、皮革製品をつくる際には、裁断や縫製、磨きなど、工程ごとに様々な業者が関わるケースが多い。それでは技術が安定せず、商品のクオリティを一定に保つことはできません。そのためリーブスでは、裁断や縫製にこだわり、すべての製造工程に携わっています。バッグや名刺入れ、財布など、商品1

点1点をすべて手作業で丁寧に仕上げているため、品質には非常に自信がある」と話します。

また自社ブランドである『Foglia (フォーリア)』を設立。イタリア語で“木の葉”を意味し、社名である“リーブス”に加え“紅葉のように経年変化を楽しめる革”という意味合いも込められています。製作している商品はいずれもこだわりのオリジナルデザイン。愛着を持てる使いやすさと、革のクオリティを追求した素材感を重視しています。また品質においても革の強度を考慮した裁断、0.1ミリ単位で厚みを調整する漉き、丁寧な縫製などを徹底。“温もりを伝える、革の仕立て屋”として長く使える商品を提供しています。また実際に商品を手にとって品質の高さを実感して

もらうため、福岡市内に3店舗を展開。顧客や社員からの意見を商品開発にフィードバックするなど、ブレない消費者目線も特徴です。

### 将来を見据えた事業転換が 自社ブランド開発の契機に

もともとノベルティ製品を取り扱っていたリーブスが、皮革製品の販売を開始したのは取引先からの革を使った商品の依頼がきっかけでした。その後、皮革の小物などが好評を博し、生産を安定させるためにインドネシアの工場と提携。それを契機として中国の工場や国内工場とも提携を進め、大手雑貨店や通販会社などにも商品を展開し事業を拡大してきました。



1



2



3



4

1 リーブス本店の商品ラインナップ。革の色合いを生かしたものからカラフルなものまで、バッグや財布などのオリジナル商品が並ぶ

3 自社工場で革の裁断から縫製まで行う。熟練の技を持った職人たちがいるからこそ、製品の補修などのサービスも自社で実施できる

2 「Foglia」のビジネスバッグ。革の芯までオイルが浸透したオイルレザーの製品で、手触りや耐久性が増し、エイジング（経年変化）も楽しめる

4 縫製作業などもすべて職人の手作業で行うリーブス。品質は一定に保ちながらも、商品の表情が1点1点違うところも魅力のひとつ

そんなリーブスが事業を転換し、自社ブランド『Foglia』の商品開発をスタートしたのは2014年のこと。事業承継のタイミングをチャンスと捉えての大きな進路転換でした。

「もともとリーブスは私の代で終わろうと考えていましたが、息子が入社するタイミングで将来のことを考えるようになりました。今後30年先を思うと、海外での製造価格は上がり、また国内でも高齢化により職人は減っていくばかり。そうした中で、同じことを続けていても事業は縮小してしまいます。そこで自社でのものづくりこそが強みになると感じました。そのため、息子を信頼できる職人のもとに修業に出し、工房を立ち上げ、自社ブランドの設立に至ったのです」と葉山さんは振り返ります。

「社会情勢的に消費が落ち込んでいくタイミングでもなく、まだ会社に余裕がある状況だったからこそ、不安もありましたが大きな事業転換へと舵を切れました。結果、新規事業として自社工場や自社ブランドの設立を果たすことはできましたが、事業承継については別の課題もありました。親子だけか

らこそ、どうしてもぶつかる時はありますし、反面、甘えも出る。また商売人気質の私と、職人気質の息子で考え方が違う部分もありますが、何より大切なのは話し合うことだと思っています。衝突もしますが、結局対話が一番の近道」。

その結果、新規事業の設立、事業の承継と成功を収めたリーブス。設立から7年が経過した自社ブランドは、30～40代の男女から支持を受け、全国の手百貨店でも年間十数回の催事販売を行うなど、販路を拡大。親子二代で築いた『Foglia』が、業界内で存在感を強めています。

### EC事業展開と海外進出へ

リーブスでは今後、インターネット通販などのEC事業にも注力し販促活動を強化。また将来的には海外進出についても検討していると言います。

「皮革製品は1点1点色合いや手触りが違うので、ネットショッピングではわからない魅力を伝えるためにも、新規店舗の出店や催事販売での営業が鍵になってくると思います。商品を見ていた

だき品質に納得いただければ、それがネットショッピングでの購入にもつながるはず。加えて現在の店舗は免税店なので、顧客の20%くらいは外国人旅行者。チャンスがあれば海外進出も狙いたい」と葉山さん。

実際に香港のレザーショーやイタリアでの展示会にも出展するなど、徐々に自社ブランドの海外展開を進めています。

「商売の究極は製造販売だというのが持論。海外で商品を製造していた際にも、品質など納得がいけない部分がありました。現在も一部海外で製造している商品はありますが、工房によるこだわりの商品に一本化し、博多メイドの高品質な皮革製品を広めていきたい」と意気込みます。



### 株式会社リーブス

〒810-0035 福岡市中央区梅園1-2-7  
TEL 092-714-7658  
<http://www.leaves-jp.com/>