

◆法人名・屋号

株式会社リフト

◆事業種別

製造

◆マッチング参加の目的(☑してください)

- ライセンサーとの繋がり
商品化等希望 OEMとしての受注
制作等の受発注 販路・顧客開拓
新規事業アイデア
観光誘致・地域振興希望
その他()

◆所在地

東京都台東区東浅草

◆会社HP

<http://www.lift-shoes.co.jp>

◆設立年

2000年

◆自社の持っているシーズ(商品・製品／サービス／技術等 具体的に) ※動画があれば視聴 URL も

2000年創業の靴メーカー。大手アパレルブランドのOEM事業を主軸に、自社ブランド「seesaw」「NIGIRU」などを自社ECサイトで展開。

クラウドファンディングで多数の実績を持ち、主力商品であるレザー雪駄「サン駄」シリーズは、Makuakeにて累計4900万円の支援実績を持つ。

最新の機械設備を揃え、秋田の自社縫製工場とともに靴業界では難しいとされる「国内一貫生産」に取り組んでいます。特許取得製法も持ち、他社でできない靴づくりをしています。

自社工場紹介動画 <https://www.youtube.com/watch?v=n0afhVPPEqY>

◆自社の商品・サービス・技術が得意とするターゲット層／市場

主な購買層は40代以上がメイン。中高級品という位置づけ且つレザー素材を多用していることもあり、良いものを長く使いたいというニーズに訴求できる。

日本製で受注生産というスタイルに理解のあるお客様が多く、高品質なものを適正価格で購入いただいているので、リピーターになることも多々。

◆コンテンツ企業とのコラボ・協業により実現したいこと(解決したい課題・目指したい方向性など)

自社商品の販路拡大と新規OEM開拓がメイン課題。特にレザー雪駄「サン駄」はコラボ商品としての可能性を高く秘めていると感じるので、販路拡大としての露出を増やす企画の実現が目標。

PBの認知度向上も目的としたため、ブランド認知向上や、ブランディング自体に関しても相談できると尚よい。

◆マッチングで会いたいコンテンツ企業(コンテンツジャンル他 具体的に)

- ・シューズの製造を行いたい企業様
- ・シューズ商材でコラボができそうな企業様
- ・販路を含めて、ブランディングについて一緒に考えようという考えの企業様

◆コンテンツ企業との商品や協業の実績(具体的に)

現状特になし。