



そうしん 創業者倶楽部 講演会

演題

「息の長い経営のために」

当金庫は9月13日、鹿児島市与次郎1丁目の鹿児島相互信用金庫本部で第4回「そうしん創業者倶楽部」講演会を開催。ベビーギフト商品を企画・開発し、インターネットを中心に販売する株式会社無垢社長で、霧島市と鹿児島市などで保育園事業を展開するなど、先輩起業家として注目される古川理沙氏が「息の長い経営のために」と題して講演しました。以下はその要旨です。

■演題 「息の長い経営のために」

■講師 古川 理沙氏

ふるかわ・りさ

株式会社無垢代表取締役社長

■プロフィール

1977年鹿児島県生まれ。2007年に霧島市でインターネットを中心にベビーギフト商材を販売する「株式会社無垢」を創業。自身の子育てをヒントにしたガーゼケットやおむつケーキなど、顧客目線に立った商品を開発し、大ヒット。17年4月には霧島市に開園した「ひより保育園」で保育事業に参画し、18年3月には姉妹園となる「そらのまち保育園」を鹿児島市天文館に開園した。15年には南日本リビング新聞社主催・当金庫協賛の第1回「かごしまキラリ女性大賞」を受賞した。

01. 出産祝い品のネット販売を起業 霧島、天文館、京都で保育園も

私はもともと教員を20年間して、11年前に会社をつくり、なんとかこれまで続けて来ています。株式会社無垢は、出産祝いの商品を扱っているインターネットのショップです。その後、霧島市に店舗を構えて出産祝い品の専門店「ココレカ」をオープンし、昨年4月からは霧島市で「ひより保育園」を始め、今年4月には天文館で「そらのまち保育園」、それから京都で「さとのやま保育園」をやっています。

インターネットで出産祝い品を販売しているので、うちの商品が届くのは、出産したばかりのお客さんです。私も起業した年ぐらいに長女を産み、その2年後に次女を産み、子育てをしながらこういう事業をやっているの、お客さんや周りの方が子育ての悩みを相談してきたり、困っていること、あったらいいなということ話をしてくれます。その中で、保育をやりたい思いがふつふつと生まれてきて、ある講演会でぼろっと話したことで保育事業に携わることになりました。

そらのまち保育園は天文館の真ん中にあります。駐車場もありません。そんなところに保育園をつくって園児が来るのかという意見もたくさんありました。投資額も大きく、やっつけられるか不安もたくさんある中で、私にとって大きなチャレンジでしたが、やってみたくらいの思いだけで突っ走りました。どうしてつくったかというと、天文館は鹿児島島の中心だけど商店街の元気が少しずつなくなってきていて、そこに私も商人として何かできることがないかな、天文館ですごく頑張っている保護者さんたちと一緒に何かしたいなという思いからです。

建物もいろいろ工夫しました。保育園に預けるということは夫婦共働きだから、お迎えの時にご飯を買えるようにと1階に総菜店

を開設しました。3階には地域交流スペースをつくり、情報発信の仕方などいろんな勉強会をしています。園庭がないので園児たちと天文館を散歩すると、通りの皆さんが園児をかわいがってくれます。地域で子供を育てていると実感出来ています。

02.「やるか、やらないか」「まず行動」 一歩踏み出し、修正しながら前進

これまでの事業を振り返った時、こういったことを大事にしていると、大儲けはしないにしても息の長い経営、仲間が少しずつ増えていく経営というのができるということをキーワードとしてまとめてみました。

まずは「やるか、やらないか」。これから創業しようとか、まだ創業したばかりだと、自分に自信がなかったりして大きな一歩を踏み出しにくいですが、思い描けることはだいたい実現できると私は思っています。まず、やると決めることがとても大事です。ただし、一歩踏み出してもだいたい失敗します。チャレンジの成功率は、100やって1成功すれば多いぐらいです。一回失敗したから自分には向いていないと思うのではなく、やると決めたことをどうやったら実現できるかを考えながら前に進む。何か始める時、実績がないから、資格がないからとか言い訳しがちですが、まずやるのが大事です。

2番目は「まず行動」。最初は周りの目を気にして完璧なプランが出来るまで自分の中で温めようとしがちですが、自分が想像したことがそのまま実現することはなかなかありません。一歩踏み出して軌道修正しながら進まないでゴールできません。失敗しても一歩歩いたら、それは経験になります。具体的に出来ることから動いているうちにどんどん知恵やアイデアが出てきて、自分のやりたい最終の目的地のビジョンがどんどんクリアになってきます。チャンスにも気づき、生かせるようになってきます。私の経営の師匠に「人は生まれたから死ぬんだよ。時間はあなたの命だよ」という言葉をかけてもらったことがあります。遊びでも仕事でも命がけでやるのが大事です。

03.「軸をぶらさずに、面を増やす」 賛同者や信頼向上など相乗効果

私はいろんな事業をしています、そのときに大事なのは「軸をぶらさずに面を増やす」という考え方。私の軸は「既にそこにある幸せを気づきやすくする」「鹿児島（日本）の食文化を次の世代に引き継ぐ」という2つです。子育ての不安を少しでも和らげて日々の成長がより実感できるようにして、子育てはすごく幸せなことだと気づいてほしい。例えば、風呂上りに体をふきながら赤ちゃんの成長が気づけるようにと、身長が目盛りが付いたタオルを開発したり、離乳食はこう考えると楽ですよという冊子を商品に添えてお客さんに送っています。生産者を買って支えるために、保育園の食材の仕入れでは相見積もりを取りません。生産

者の言い値で買っています。園児が田植えをしたり、魚屋さんに来てもらって魚をさばく練習をしたりしています。総菜店は近く国分でもつくる計画ですが、伝統食や在来種を守り、地域の味、家庭の味を残したいと考えています。

私が軸をぶらさずに仕事を増やし、拠点を増やしていくと、私の考えに賛同して働いてくれる人が増え、地域内外のいろんなプレーヤーとつながりも出来てどんどん面が広がってきます。面を増やしていくといろんな専門家が集まり、信頼できる情報を発信できるようになり、面も加速度的に増えていきます。今やっている事業を違う面から見た時、これを生かしながら次にどういったことができるかを考えるのはおもしろいものです。私の次のチャレンジは長島町にホテルをつくることです。

軸がぶれなければ、信頼が下がることはありません。今、どの業種も人手不足ですが、軸がぶれずにきちっとしたものをつくり、きちっと届くようにすれば意思のある人が集まってきます。そこで大事なのは、ちゃんと対価を払うこと、そのためのビジネスプランを考えることです。ロゴや建物、印刷物のデザインなど目に見えるものに気を使い、文字数を増やして丁寧に発信することも大切です。情報が濃ければ濃いほど読んでほしい人が読んでくれます。

04.「WHY」を核に据えた事業展開 数字に強くなり息の長い経営を

「WHY」を中心に据え、その周りを「HOW」「WHAT」が取り巻く円を「ゴールデンサークル」と言います。何をどのようにやるかの前に、何のために、なぜやるのが大事です。WHYが人の心を動かすのです。WHYという軸をちゃんと持って実績を積んでいくと、いろんな方から意見やアイデア、協力をもらえます。さらに自分と同じ軸、思いの社外の人とコラボする機会も増えます。こうした取り組みを続けてコンテンツとして残し、発信し続けることが大切です。「仲間を集める」「発信をする」「社外とコラボする」「コンテンツとして残す」がキーワードになります。

最後のキーワードは「数字にシビアに」。2007年に起業したころ、どれだけ儲かったのか、どのくらい可能性があるのか、そのためにどのくらいお金を用意しなければとか、あまり意識していませんでした。このためお金があまり残らず、厳しい状況が続きました。2011年に出会いがあり、きちっと数字のことを勉強し、長期目標を立てたことで、その日の売り上げに一喜一憂しなくなりました。数字に強くなることで息の長い経営ができるようになると思います。

経営したり、人を雇ったり、新しい事業をしたりする時は、やはり怖いことがいろいろあります。それを「祝福を受けた不安」と受け止め、「怖いと思えるのは経営者として健全な証拠」と考え、あきらめずにしつこく、スピート感を持って取り組んでいくと、いつの間にか10年経っていた、20年続いていたという企業になれるのではないかと思います。