

特集：魔法の習慣 7

第2章 ポジティブ思考で 皆に喜びを

株式会社イクヌーザ 代表取締役 栗本 京さん



藤本 幸史
東京都中小企業診断士協会城北支部

「ベースは変わらない。皆に喜んでもらえる、ウキウキしてもらえるものを作っていきたいんです。バッグでも靴でも Web コンテンツでも、手段は何でもよいので」

おしゃれなアンブレラインの眼鏡の奥で瞳を輝かせ、元気な笑顔で栗本さんは語る。

JR 原宿駅から徒歩で10分。駅前のにぎやかさとは打って変わった静けさの中に、多数の建物が並ぶ。栗本さんのオフィスはその一角にある。常に世の中のニーズを先読みし、お客様にポジティブと喜びを届けることを目指す栗本さんに、魔法の習慣を伺った。

1. 何かを流行らせる仕組みは高校時代から

幼少期は内気で、あまり友だちとは遊ばず、よく1人でパズルをしていた。また、おしゃれにも無頓着で、1日に15時間も勉強するほどの頑張り屋だった。

受験を経て私立中学に合格。そこで、ダイエットやおしゃれの勉強をして美しさを磨き、高校時代に鮮烈なデビューを果たす。

当時、世は女子高校生ブーム。500人ほどの女子高生集団の中でも、栗本さんは特に注目を浴びていた。その活動内容が、何とも衝撃的だ。企業とタイアップし、アニメのグッズ販売支援を行ったのをはじめに、マーケットリサーチ、商品開発への協力、テレビ番組への出演や船上ファッションショーへの参

加、アーティストを招いてのイベント開催など、ブームの最前線で活動していた。「何かを流行らせる仕組みは、企業と一緒にって高校生の頃からやっていた」と語る。これらの幅広い経験は、栗本さんに“動じない性格”をもたらした。

その頃の反動か、大学時代は、早く専業主婦になりたいと考えていた。食品メーカーをはじめ、ハイブランド企業など数社から内定をもらった彼女は、ここでユニークな選択を見せる。元々専業主婦になりたかったため、会社勤務は腰かけ1年と考えていた。1年では大したことはできない。ならば、結婚式の披露宴をイメージして、経歴として女性的に華があるのはどの会社かを考えたのだ。これがハイブランド企業に入社した背景である。

「ファッション業界に行きたいとは、1ミリも思っていなかった」

学生時代に培った幅広い経験と人脈、そして歯に衣着せぬ強気な物言いと抜群のセンスにより、彼女は就職先でも注目の存在となる。入社1年目、会社は初の路面店を表参道にオープンしていたが、栗本さんはそこに配属される。勤務先を誰にも話していなかったという彼女だが、学生時代に築いた人脈がここで威力を発揮する。

ハイブランド企業で、場所が表参道、初の路面店、という条件から、知り合いの芸能関係者が頻繁に店を訪問していた。当然、彼女が勤務していることも彼らの間に伝わり、あ

えて勤務先を伝えていなかったことも手伝って、「あいつ、また遠慮してるよ」と売上に協力してもらえるようになったのだ。結果として、栗本さんの売上は半年で店内トップになり、若くしてカテゴリリーダーに抜擢、3年目で本社配属となった。

2. 暗闇に垂らされた1本の糸

しかし、良いことばかりではなかった。出世と同時に周囲の妬みを買うことになる。周りの同僚が口をきいてくれなくなり、「明日は誰か口をきいてくれるかな」と悩んだこともあった。昼食時も、1人で食事をするのが頻繁にあったという。

けれども、「落ち込んでいても仕方がない」と開き直った栗本さん。1人ぼっちのランチをポジティブに受けとめ、カフェでコーヒーとパンを買って食べ、空いた時間は自分が接客したお客様に手書きのDMを書いていた。「ひと月に100枚くらい書いたけれど、まったく手間ではなかった」と振り返る。この経験があったからこそ、いまも手紙を書くのは苦ではないという。

また、このつらい状況の中、彼女には守ってくれる上司がいた。「当時、勤務していた会社では“人として”ということを教えてもらった」と振り返る。たとえば、ペン1つとっても、「インクの色でモノがわかるから、モンブランを使いなさい」など、“良い物を知るには良い物を持って”と教えてもらった。

逆境にもめげず、上司から愛されるキャラクターの彼女には、根本的に物事を前向きに考える習慣がある。

「私は、賃金のことで悩んだことは一切ありません。入社したてで知識や能力もない力不足の私なのに、日々美しい物に囲まれて、会社から教育もしてもらえて、さらにお金までもらえるなんて最高！ だからこそ、会社がお金を払うだけの価値があると思われるような人間になろうと思ったんです」と振り返る。



株式会社イクヌーザの栗本京代表取締役

結果として、栗本さんは当時の勤務先に約7年間勤務し、ラグジュアリー業界を深く学ぶことになる。

やがて、人生の転機が訪れる。知り合いから声をかけられ、ハイブランド企業を退社したのだ。しかし、意気揚々と向かった転職先で待っていたのは、想像を絶するほどの苦難と挫折であった。

「はっきり言って、まったく通用しなかった。自分で仕事ができると勘違いしていたんです」

勤務していた会社の中だからこそ、うまくいっていたのだと痛感した。

「でも、頑張ろう！ でも、うまくいかない！」

このくり返しを2年間も味わった。会社を辞めて逃げようと考えたこともあったほどだ。だからこそ、いまはそういった人の気持ちもわかるという。

挫折に打ちひしがれ、暗闇の中にいた栗本さんは、当時の会社を辞めようとしていた。そんな彼女に、天は1本の蜘蛛の糸を垂らす。知り合いから、VMD（ヴィジュアルマーチャンダイジング）やマーケティング力を求められ、起業することになったのだ。それが、株式会社イクヌーザである。

「自分は1回逃げ出しているから、2回続けて逃げちゃいけない。負け癖がつく。次は、絶対に成功するまで続けよう。時間がかかっても成功させる」

そう、強く心に誓ったという。

3. 価値を納得して選んでもらう

イクヌーザの立ち上げ当初も、相当な苦しみを味わった。まず、どこも相手にしてくれない。工場の協力もない。売り先もない。まだ、悩める日々は続いていた。

しかし、絶対にあきらめず、必死に模索を続けた。すると、その途中で、打開策へのヒントが見えてくる瞬間があった。

ハイブランド企業での勤務経験のある彼女にとっては当たり前のことであったが、「おしゃれなものを安っぽく見えないように作る」ことは、意外とできる人が少ないことを知った。

「高いものばかり見てきたから、それに比べるとすべてが安いんです。でも、逆にどうしたら高そうに見えるかもわかる」

これこそが、栗本さんの強みである。

「皆がシャネルやエルメス、グッチの製品を買えるわけじゃない。でも、それをあきらめて違う何かを買うのではなく、『これでも十分に良いよね』と価値を納得して選んでもらえるアイテムを作りたいんです」

これがイクヌーザの根本であり、本質だ。ラグジュアリーとはまったく違う業界に来たから、商流の慣習や業界の当たり前を覆すことができた。経験もないから、妙なこだわりもなかった。

「非効率なことは徹底的に改善するよう指摘しました。ですから、同業他社から見ると、うちの会社は“変わっていること”をやっているように見えていたと思います」と栗本さんは語る。

また、常に世の中のニーズを先読みして提案することも、イクヌーザの強みだ。渋谷109を中心としたギャルブーム全盛期に、次はOL系のニーズが来ると予測し、取り扱いブランドをOL系にシフトした。

どんな事業でも成長続けることはない。企業がそれに合わせて浮き沈みをしていたら、大変なことになる。だから、時代を先読みし

て、次に向けて準備をする。彼女にとって、先読みはリスクテイクではなく、リスクヘッジなのだ。それは、ギャル系ブランドだけでなく、常にアパレル業界全体を俯瞰しているからこそ、なせる業である。

イクヌーザを創業してから9年目の2014年に、全国商工会議所女性会連合会主催の「第13回女性起業家大賞」で、栗本さんは奨励賞を受賞する。しかし、このような名誉を手に入れてもなお、おごることはない。

「当たり前のことを当たり前に行ってきたが、自分の中で合格点を出せたことはあまりありません。そのときにやるべきことはすべてやりきったけれど、トータルで見ても完璧かという、まだまだそうではありませんね。時代の移り変わりが早く、去年までの成功は今年の成功ではないですから」

受賞してなお、上を目指す精神には感服する。ハイブランド企業に勤務していた時代にお世話になった人たちには、自分が独立したことを伝えていなかった。理由は、自分に力がないことを自分の中で受け入れたからだ。本当の実力がないと勝てない時代であることを実感した。

「もし彼らに助けを求めたら、おそらく助けてもらえたと思います。でも、それは決して自分の力ではない。力がつくまでは、自分の力でやり遂げると決めていました」

1つのカタチとして業績を残せたい、栗本さんから率直な意見を伺うことができた。高校生時代からマスコミに露出し、いままで幅広く活動してきた彼女だが、“自分はいくまで裏方”だという。

「女性起業家大賞の受賞は、やってきた努力がたまたま報われたというレベル。私をもっと表に出させたいと思っている人もいます。元々表に出るのはあまり好きではないんです」

自分はまだ一歩ずつ実力をつける段階であり、中途半端な段階で表に出てはいけなく、大胆な中にも謙虚さを備える。これが成功する経営者の習慣なのかもしれない。

4. 皆が喜んでくれることを見つける

では今後、彼女はどのようなことを実現しようと考えているのだろうか。

「業界云々ではなくて、私が世の中で仕事をさせていただいていること自体に意味があると思っています。世の中の人たちに少しでも笑顔になってほしいという思いがベース。世の中の人たちが必要としてくれたり、『いいね』と言ってくれたりしたら売上は伸びますし、評価されなかったら、それはダメなんです」

だから、皆が喜んでくれることを見つけてやっていくのだ。その実現手段は、プロダクトでもサービスでも、何でも良い。また、栗本さんは女性の人材育成にも熱心だ。

「自分が手本となって、少しでも働く女性を育てていきたい。私1人で何かをするよりも、自発的に動ける人を増やしていきたいですね。日本経済の不安定さ、自社の資本不足、子育てによる多忙など、とかくあきらめがちな世の中だけれど、自分がやりたい思いを口に出して、一歩勇気を出して始めてみよう！」

仕事でも何でも、“ポジティブ思考”になることが重要だと栗本さんは語る。

「『昔の日本はすごかった』で終わるのではなくて、いまの日本にはいまの日本なりの“面白さ”があります。それは、男女の関係なしに」

今後は靴やバッグだけでなく、Webコンテンツ制作にも力を入れ、多くの人がさまざまな角度から興味を持つようなものを作っていきたいと、熱い抱負を伺うことができた。

最後に読者、および中小企業経営者の方に向けてエールをいただいた。

「企業を経営していると、さまざまなことがあります。そこで後ろを向くのではなく、前向きに『じゃあ、それをどうする』と考えていく組織づくりが大事です。経営者には自分1人で戦っている人が多い。そうすると、1人ですべてを抱え込んでしまいます。皆が

せっかく打開策を考えているのに」

変化の激しい今の時代だからこそ、そこに中小企業の新たなイノベーションのチャンスがある。

「何かが壊れたということは、隙が生じてチャンスが生まれたということ。そんなときこそ、さまざまなことを考えます。中小企業は大企業ほど王道的なことはできないけれど、新しいアイデアでその隙に入り込めたら、時代を変えられるチャンスがある。新しい分野を開拓できるんです」

どうしても「耐える」というマイナスイメージが強い中小企業。しかし、こういう時代だからこそ、小回りが利く中小企業が動かなければならない。

栗本さんの“ポジティブ思考”は、相手を元気にする魔法を持っている。1人でも多くの人に喜びを与え、日本を元気にしていって、くれることを期待せずにはいられない。

栗本 京

(くりもと みやこ)

東京都生まれ。ハイブランド企業に勤務後、その経験を活かし、2006年に靴、バッグ、アクセサリなどの製造・卸売業のイクヌーザを創業。2014年に「第13回女性起業家大賞」で奨励賞を受賞。現在はプロダクトだけではなく、Webコンテンツ制作なども手がけ、幅広く活動している。



藤本 幸史

(ふじもと こうじ)

1979年生まれ。神戸大学大学院自然科学研究科修了後、ITメーカーに勤務。製造業を対象とした基幹業務システムの設計・導入に関するコンサルティングに従事。2015年中小企業診断士登録。

