



新連載

繁盛と成功に効く体験者の知恵

起業の先輩 モノロ^グ 一人語り

人形工房「ふらっこ」代表。1963年東京都生まれ。祖父は人間国宝の人形師、原米洲。母は人形作家の原季洲。代々の人形師の家系で育ち、仕事歴31年。人形の愛らしさに加え、親の思いや願いをどのように人形に表現していくかを常に大切に考えながら、職人と社員と共に人形づくりに励んでいます。

第1回

ふらっこ 原英洋

(日本人形製造販売／東京・中央区)

歴史ある業界の旧弊を革新して 顧客よし、つくり手よし、店よしを追求

旧態依然の体質から抜け出せずに低迷する日本人形業界。日本の伝統文化を守り、継承するためには、時代のニーズに合わせた人形づくり、売り方が必要だと、家業を離れ夫婦一人だけで起業した原英洋さん。値引きなしでも顧客に支持される理由を語った。

「値引き販売が当たり前という業界の常識はどう考えてもおかしいと思って、一切値引きをしないと決めました」

そう話すのは、ふらっこの原英洋さん。祖父は人形業界では日本唯一の無形文化財、母もその技術を受け継ぐ伝統的な人形師家系の長男として生まれたが、彼自身は家業を継ぐ気ではなく、大学卒業後は出版社に入社した。

ところが、2年もしないうちに父が急逝したためやむなく23歳で家業に入り、以後31年店頭で販売に携わる。その過程で、顧客ニーズが変わってきたことを実感したという。

「節句人形というのは、昔は祖父母が孫のために買うギフト商品として豪華なものが売れました。けれども、若いお母さまが直接購入されるようになつ

てくると、収納場所に困るような大きなひな壇飾りや、どこにでもあるような『うりざね顔』の人形などは欲しくないわけです。そうした変化を店頭において実感した私は新しい人形づくりを提案したのですが、なかなか受け入れてもらえませんでした」

人形業界は製造と販売が完全に分離しているため、職人にまで顧客の声は届かない。また、こちらがいくら顧客ニーズを伝えるても、職人のポリシーがそれを受け付けようとはしない。

古いやり方のままでは業界が衰退すると危惧した原さんは、独自に新しい人形づくりを始めたことにした。それが結果的に起業するきっかけとなつた。「まずは、私なりにお客さまのニーズに沿うようなコンパクトな人形の企画

を考えました。小さい人形は安物というイメージが強いのですが、それならば『小さな高級品』をつくればいいと周囲を説得して商品化に踏み切ったのです。徐々に軌道に乗り、全販売数の7割を占めるまでになりました。

そこで、次に童顔の人形づくりを提案しました。けれども、「品がない」と社内で強く反対されてしまったのです。ある職人さんから『専務はお客様に迎合するのですか?』と言われたのを今もはつきりと覚えています。私は『迎合ではなく、お客様のニーズに応えるためです』と答えたのですが、まったく聞き入れてもらえませんでした。そんな状況に私は納得がいかず、ついに独立を決意したわけです」

自宅を担保に資金調達
妻と一人でゼロから出発

こうして原さんは45歳の時、すでに経営を共に担っていた妹夫婦に家業を託して独立、ふらっこを起業。社名の

由来は、奈良時代から和歌に使われる春の季語で、ブランコの意味だという。

「社名をひと目で見たり聞いたりした瞬間に、他社との違いを感じていただけたようにしたかった。有名な人形店などは代々続く人形師の名前を押し出して伝統をアピールしています。それに対して私たちは、今のニーズに合わせた人形を提供していることを表現するため、少しでもソフトな社名にしようと考りました」

家業を離れて独立したとなると、資金はどう工面したのだろうか。

「実家からの援助はまったくありませんでした。どうせ失敗してすぐ戻ってくるだろうと、退職金すら払ってもらえたなかつた。そこで、貯金や生命保険を解約して何とか自己資金1,000万円は用意できましたが、それだけでは足りないので自宅を担保に1,000万円を融資してもらって合計2,000万円で、自宅で妻と二人だけでスタートしました。

資金の半分をカタログとホームページの製作に注ぎ込みました。ふらっこの世界観を伝えるために、見てすぐに他商品との違いや人形の衣装の色合い、顔、全体のコーディネートなどを分かりやすく表現するために、お金を掛けるべきだと思ったからです」

資金が少ないと店舗を構えること

はできないので、カタログとインター

ネット販売に絞ることにしたものの、家業でも職人から強く抵抗された新しい人形である。新たにチャレンジに応えてくれる職人探しは大変だったのではないだろうか。

「大変でした。従来の人形というのは

細面で彫りの深い大人びた顔立ちなので、職人さんはその造形技術に大きな自負を持っています。対して、私が考える人形は赤ちゃんの顔立ちなので、これまでの造形技術を否定することになる。しかし、製法については伝統を守って、職人さんの手づくりにこだわりました。

これまで付き合いのあるなしにかかわらず、全国の職人たちを片っ端から訪ねました。そして抵抗されながらも、何とか擦り合わせを繰り返して試作していくのです。最後に職人さんが、『つくってみたらかわいかつたよ』と言つてくれたとき、大丈夫、やつていけると確信しました

難色を示す職人がいる一方で、業界の衰退で仕事が減少することを危惧し、新しい人形づくりに興味を示す職人も少なくなかつた。最終的に、7割はそ

うした新たな職人に製作を依頼することができた。

10月半ばから販売を開始したところ、初年度にもかかわらず平均単価13万円

のひな人形200セット、五月人形100セットを完売。しかも、冒頭の言葉どおり一切の値引きはしていない。

それは、いかに顧客がふらっここの人形を待ち望んでいたかを証するものだった。

職人への安定した発注 顧客満足あつてこそ生まれる

カタログとインターネット販売において顧客が不安に思うのは、実物と同じかどうかという点である。実物販売でもクレームや返品が多い業界だが、値引きしないと決めた以上、クオリティの維持は大前提だった。だからこそ、カタログとホームページに資本金の半分を費やしたのである。

検品も徹底的に行つた。結果、業界の返品率は平均1割のところ、同社では当初こそ2、3件あつたが、現在はほぼゼロだという。

「昔はおじいさまおばあさまからのプレゼントだったので、親は多少気になつても『せつかく頂いたから』と、それほど大きなクレームにならなかつたのです。けれども、今は若いお母さまが直接選ぶの

が、顧客を増やすことになる。それはまた、職人の仕事を増やし、生活をしていることがあった。

「一番大切なのは、恒常的に仕事を提供することと、可能な限り仕事を増やしてあげることでした。なぜなら、節句人形は季節によつて仕事量の変動があり、コンスタントに収入を得ることができません。しかも、出生率低下や

ん広がりますから、徹底的に職人さんにお願いして品質向上に努めています」

こうした徹底ぶりが顧客満足につながり、顧客を増やすことになる。それはまた、職人の仕事を増やし、生活を安定させることにもつながる。原さんはまだ、職人の仕事を増やし、生活を

ていることがあった。



ぱっちり顔で優しい雰囲気の雛人形。横40cm、高さ25cmとコンパクトでも一つ一つ手作りされ、衣装も昔からの紋様を取り入れ趣がある

起業1年生の君へ

諦めない限り失敗ではない
だから諦めないでください

起業の動機というのは、人それぞれいいでしょう。ただ、起業はものすごくエネルギーの要ることですから、困難な局面に何度も遭遇したときに、どれだけ強い意志を持ってやり通せるかが成否を分けます。

表面的にうまくいかなかったことが失敗なのではなくて、やめたときが失敗なのです。だから、とにかく諦めずにやり続けること。それが私があなたに贈る言葉です。

途中には幾つも気付きがあり、自分を見直すチャンスが訪れるはずです。そうした気付きを一つ一つ大切にしながらやり続けることが大事なのです。

困難にぶち当たるたびに、自分の考え方があれていますことに気付き、これでは駄目だと思ったときに次のステップに進めるのです。それに気付かない人たちが、やはり失敗してしまうのではないかでしょうか。

あらかじめ、ある程度の成功を約束されて起業する場合もあるかもしれません、多くは困難の連続です。その中でやり続けることこそが大切なのではないかと思います。

若い女性スタッフの力と 3D技術で効率を図る

を支払う仕組みができている。

現在、ふらこには20人の社員がいる

が、そのうち17人が女性だ。特に、デザインに関しては、若い母親の二人に合わせて同じ感覚を持つ若い女性

スタッフが中心になって活躍している

という。中には子供のいる女性社員もいるため、保育園の送り迎えや学校行

事に合わせられるよう時間の融通にも配慮するなど、さまざまな仕組みや体

制を整えることも重要な要素になっている。

「女性が働きやすい社内体制を、どう

つくればいいか。上からのお仕着せでなく、皆が納得できる制度を全社員で

考へ、昨年の4月から運用しています。

また、どうしても子供から目が離せない場合は、子連れ出勤を認めるといつた運用面での配慮も行っています。こ

うした体制づくりの中で私が一番良かつたと思うのは、社員とコミュニケーションを取る機会が増えたこと。私自

身の気付きもとても多いですね。

また、昔ながらの技術のままでは熟練の域に達するまで時間がかかる。

そこでタイムリーにお客さまのニーズ

を商品に反映できるよう、3D技術を応用した商品づくりに取り組み始めました。パソコン上でデータを変換しな



若い母親のニーズは、やはり若い女性スタッフのほうが取りやすい。彼女たちが考案する人形は人気ですぐに完売してしまうものも多いという

節句離れなどから注文数は右肩下がりというのが業界の現状です。それを打破するには、とにかくお客さまに喜んで買っていただけるような人形が必要なのです。

そのためには、買ったたかないとです。当社のメリットは、職人さんと直接取引できるということです。一般的のメーカーさんから買い付けるのと同じくらいの工賃を支払うことができま

すから、職人さんの実入りも良くなりますし、われわれも原価率を抑えられるので利益も十分取れます。

価格についても、8万円台が売りやす

いと見積もった上で、それに見合

た品質で人形づくりを行います。それ

は決して買いたくということではなく、いろんなバーツの組み合わせを変

えてながら原価調整をしているのです。

商品力があれば高くても売れる。顧客の手が届く範囲で販路設定し、そこで得た利益を次の商品に投資をして品質を高めていく。それにより職人の工賃もアップし、安定した生活が保障されれば弟子を育てることができる。

ふらこでは、毎年11月から予約注文を受け付けるのだが、その年の販売数はわずか3ヶ月で完売し、現在では1年待ちの予約が200件を超えるといふ。そのため、職人には年間を通して仕事を依頼でき、毎月安定した金額

を支払う仕組みができる。

そこでタイムリーにお客さまのニーズ

を商品に反映できるよう、3D技術を応用した商品づくりに取り組み始めました。パソコン上でデータを変換しな

企業概要
企 事業名／株式会社
業 所在地／東京都中央区東日本橋3-9-18
概 代表者／原英洋
年 商立／2008年4月4日
従業員数／20人(うち女性17人)

成立しているのですから、私たちの取り組みを通して少しでも業界に刺激を与えていけたらと思います

。そこで、昔ながらの技術のままでは

熟練の域に達するまで時間がかかる。

そこでタイムリーにお客さまのニーズ

を商品に反映できるよう、3D技術を応用した商品づくりに取り組み始めました。パソコン上でデータを変換しな