

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たりした瞬間に、他社との違いを感じていただけるようにしたかった。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に、少しでもソフトな社名にしようと考えました」

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に戻ってくるだろうと、退職金すら払ってもらえなかった。そこで、貯金や生命保険を解約して何とか自己資金1000万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1000万円を融資してもらって合計2000万円、自宅と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。ふらここの世界観を伝えるために、見てすぐに他社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だけです」

資金が少ないため店舗を構えること

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当たっ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信を持っています。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、全国の職人さん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ったのです。最後に職人さんが、「つくってみたらかわいかったよ」と言ってくれたとき、大丈夫、やっ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った。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は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。

検品も徹底的に行った。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件あったが、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、親は多少気になっても『せっかく頂いたから』と、それほど大きなクレームにならないかたのです。けれども、今は若いお母さまが直接選ぶのでかなり厳しくチェックされまますし、がっかりされた場合はママ友などに口コミでどんど

ん広がりやすから、徹底的に職人さんを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。原さんには、起業当初から職人に対して考え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っ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



ぽっちゃり顔で優しい雰囲気の人形。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、人それぞれでいいでしょう。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。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、自分の考え方がずれていることに気付き、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のでしょうか。

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が、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。

を支払う仕組みができています。

若い女性スタッフの力と 3D技術で効率を図る

現在、ふらここには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、若い母親のニーズ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、どうつくればいいのか。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え、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っ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ったと思うのは、社員とコミュニケーションを取る機会が増えたこと。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に時間がかかる。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くみ取りやすい。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

節約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、買ったたかないことです。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ずから、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、それに見合った品質で人形づくりを行います。それは決して買ったたくという事ではなく、いろんなパーツの組み合わせを変えながら原価調整をしているのです。

価格はおそらく5%ほど他社よりも高いでしょう。しかも値引きをしないので、他社に比べて高く感じると思いますが、しかし、それでもお客さまにしてみれば、予算の範囲内で満足のいくものが購入できるので、喜んでいただけていると思います」

商品力があれば高くても売れる。顧客の手が届く範囲で値段設定し、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と。

ふらここでは、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カ月で完売し、現在では1年待ちの予約が200件を超えるという。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

企業概要

企業名/株式会社
所在地/東京都中央区日本橋3-9-18
代表者/原英洋
年 立/2008年4月4日
商 商/3億3872万円(2016年9月)
従業員数/20人(うち女性17人)