

集  
まれ!

# まち 福岡の元気な起業家たち

貸衣装店として自社にしかできないサービスを  
商品化し、ユニークな事業展開を……………有限会社藍や

「創業して6年。今でも障害はたくさんあり、その障害を乗り越えるためにいろいろ工夫し、他社にはないユニークな企画を提案していきたい」と言われる(有)藍やの代表取締役加藤純氏にお話を伺いました。

## 【設立の動機】……………

大学卒業後、旅行会社で約14年間勤務。別に仕事が嫌になったわけではなく、創業したいという思いが特にあったわけでもありません。

「旅行業」となると、経営者の方と接する機会が多く、ある方と話をしていく中で「自分の人生を後悔しないためにはこういう道があるな」と影響を受け、徐々に創業に対する気持ちが強まり、2年間色々と模索した結果、平成13年6月に「(有)藍や」として創業しました。

「旅行業」を新たに事業として始められる方もおられますが、私は「旅行業」を選びませんでした。創業するにあたって一番ネックになるのはやはり資金繰りだからです。「旅行業」は、特に利幅が薄い業界で、収入が1件滞るだけで支払いができなくなる状態が発生する可能性があるのです。そうなると、まず成功する可能性は非常に低くなります。

そこで何故「貸衣装」というと、この業界は全く縁がなかったわけではなく、実は、妻の実家が鹿児島で貸衣装店を行っているのです。この業界は、地場の業者さんがほとんどで、市場があまり大きくなく、大手企業が参入して顧客をとられてしまうということもないのです。

初期投資がない状態で事業を行うとなると障害もたくさんありますが、創業する以上は乗り越えなければいけません。6年間で商品も徐々に増やしてきたわけですが、創業当時は本当に商品がない状態でした。そこで、わずかな商品でいかにお客様を確保していくかという工夫をすることから始まりました。

## 【活動状況の内容】……………

まず、着物といえば振袖がメインとなりますが、創業当初は、仕入にも結構費用がかかることから、あまり品数もありませんでした。そこで「どうやって商売していくか」が問題となりますが、創業が6月だったこともあり「これから夏場だから、ゆかたのレンタルも面白いの



可愛いキャラクター（藍や 三姉妹）

ではないか」と思い、この事業を始めました。

当時は、ゆかたのレンタルをしているのは当社だけでした。通常、ゆかたは買うという感覚ですが、これが意外と成功しました。ゆかたを着るのが面倒、手入れが面倒という人が多く、ゆかたを「買う」「レンタル」という感覚ではなく、ゆかたを着る「サービス」が受けられるという感覚でとらえていただくことで固定客も結構います。

ゆかたは単価が安いので、それだけでは食べていけないのですが、少しでも多くのお客様に「当店を知っていただきたい」「来店していただきたい」という点では成功したと思っています。

現在、着物に関しては成人式・卒業式・七五三が三大イベントです。他に店舗内のスタジオを活用したフォトウエディングとして写真だけの結婚式というものも行っています。

また、当社ができる事で、逆に当社にしかできないものかいくつかありますが「それをうまく活用し、新しい商品として作り出していこう」という事で5つの企画を作り、これから取り組んでいく予定です。企業秘密ですが、そのうちの1つはテレビでも紹介されましたが「還暦祝いをプロデュースします」という商品です。「還暦のお祝いをしたいが、どうしたら良いのか分からない」と言われるお客様が結構多かったのです。お客様が求めているものに対して、



## プロフィール

代表者名 かとう じゅん 加藤 純  
 住 所 〒814-0104  
 福岡市城南区別府6-4-7  
 2階  
 T E L (092) 833-4788  
 F A X (092) 833-4755  
 U R L <http://www.aiya-fukuoka.com/>



藍やホームページ

当社がどうその需要に応えられるかが、これからのテーマです。

現在、店舗は天神店・五条店・城南店と三店舗です。現在の天神店は、創業当時、薬院での路地の奥に入った所にあり、とてもお客様が目につく場所でもなく、入りやすい場所でもありませんでした。また、五条店も5坪という狭い店舗から始まり、現在は25坪ある所へ移転しています。こういった目に見えない費用が結構かかっています。もちろん最初から良い場所を確保していれば、うまくいくのかというその保障はないし、まず、それだけの資金もありません。

こういったさまざまな壁があったからこそ、「この障害を乗り越えるためにどうしていくか」を考え、「当社にしかできない商品づくり」というコンセプトで事業展開を行うことができたと思います。

## 【創業を志す人へのアドバイス】……………

『冒険は誰にでもできる。しかし、挑戦を続ける人にしか結果はもたらされない』

私は、「冒険」と「挑戦」は大きな違いがあると考えています。冒険とは、思い切って「するか」「しないか」の違いだけで、誰にでもできるものです。また、挑戦とは目の前に逆境があるから立ち向かうものであり、自分自身や会社の能力・実力をいやがおうでも高めなければ乗り切れません。また、そうして5年も10年も挑戦し続けることは誰にでもできることでは



ありません。

創業時に資金がなければならぬ創業形態で良いし、従業員が必要であれば自分が2倍働けば良いのです。大手に対抗できなければ生き残れない業界であれば、大手がやらない事業を行えば良いのです。それが挑戦です。

私自身、もがき苦しんでいる経営者ですが、6年前の創業当事に思い描いていた6年後の自分自身より、色々な能力や実力が身についたことは事実ですし、事業展開も進んでいます。この6年間の努力と結果はそれまでの14年間のサラリーマン生活では決して成しえなかったものです。

最近、創業者が得ることのできる「結果」とは後悔しない人生を歩めることではないかと考えています。これまでの6年間を考えてみたときに、これから先、経営を続けている限り、楽な人生などはありえないだろうと思います。しかし、創業したことを決して後悔していません。これから先、失敗することがあったとしても後悔することはないと思います。

## 【今後の抱負】……………

「その会社にしかできないもの」というのは、どこの企業でも良く見ると見つかります。

ようは、それに気づくか気づかないか、目を向けるか向けないかの違いだと思います。それはスタッフの人材であったり、商品だったりサービスだったりしますが、それをいかに活用するか、どう形にしていくかという工夫をする事が大事です。これにはスタッフも賛同してくれていますし、スタッフにも非常に恵まれていることを感謝しています。

もちろん、店舗展開も考えています。しかし、ただ店舗を増やしていただくだけでは単なる冒険になってしまいますから「逆境を乗り越えるためにどうするか」という中でその解決手段としての出店を考えていくようになると思います。

企業は続けていかないと意味がないし、続ける事が結果だと考えるようになりました。

これからも事業を継続していく努力をしていきたいと思っています。