

経営の「こつ」を尋ねる 第37回 猪突猛進 したいと思ったらする 失敗したらやり直すだけ



勝矢珠容子氏
勝矢和裁会長

1947年7月10日生まれ、廿日市市出身。65年に高校卒業し、呉服屋の和裁研究所で4年間学ぶ。結婚を機に在宅で和裁士として働き、74年同研究所の所長に。82年に夫と勝矢和裁学院を設立。93年代表就任。2003年株式会社化し社長就任。15年から現職。16年から県中小企業家同友会代表理事。

「持続する企業、伸び続ける企業、経営には職人的な助産所がある。連載でインタビュー。生来千鶴が、経営のこつを尋ねる。」

素直な心が 周囲を変える

1960年代。

「これからは共働きの時代が来ると思うので、手に職を付けて、在宅で仕事ができる和裁士の道に進みまじい」

高校3年の夏休みに母から言われたという。小学校教師だった母が結婚して仕事を辞めざるを得なかった。自身の経験から出た言葉だった。反発心もあったが、素直に従い、呉服屋の和裁研究所で4年間学んだ。

住み込みで和裁の仕事をしながらか、和裁士の育成スタイル。買い物に頼まれたり、運針などの基礎はやり繰り返す日々耐えられず、同じ年に入学した5人中4人が夏には辞めていった。

「私も辞めたかった」

と勝矢会長。しかしその時、

「自分は何をしたんだらう」と自問しても答えは出なかった。

「やりたいことがなかったのだ。どこに行っても続かない」

そう思い、踏みとどまった。自分の考えを改め、プラス思考になると、

周りもいい人にならなくなっていった。先輩たちからかわいがられるようになった。

「自分が変われば、周りも変わる」

身をもって学んだ。

22歳の時、親の勧めで見合い結婚。いつか和裁を教えてみたいと胸に秘めつつ、子育てをしながら和裁士として在宅で働くこと4年。

26歳の時に同研究所から声が掛かり、8年間所長を務めた。

住み込み生徒13人を迎え 和裁学院を創設

和裁研究所は呉服屋の専属なので、仕事がある時はいいが、ない時は待つしかない。生徒には早く一人前になってほしいのに、仕事がない場合は実践で学ぶ機会もなくなる。一つの呉服屋に依存せず、他からの仕事も受けられるようにしたい。

82年の34歳の時、夫の転職を機に勝矢和裁学院を創設した。古い大きな2階建ての家を借り、夫は営業と経

理、勝矢会長は和裁士の育成に当たった。生徒は13人。みんな、夫を「お父さん」、会長を「先生」と呼んだ。

勝矢ファミリーの誕生である。その頃はアパートの3階に住んで

いて不便なので広告に出ていた物件を見に行き、

「欲しいと思って、すぐに購入した」というから驚く。

「したいと思ったら、とにかくしたい。失敗したら、やり直せばいい。ただそれだけのこと」

姉御肌を思わせる、きつぷの良い言葉の中に、そこに同居する純粋な少女のような一面を感じた。

創業当初から掲げた

明確な夢

創業時に3つの夢を掲げた。

①日本一の和裁士を育てよう

②社屋を建てよう

③10周年で感謝の会を開こう

①は創業6年目に全国5000人の和裁士が競うコンテストで、1位を取ることを実現した。おかげで全国の大手呉服店との取引が始まり、注文が増大。

「広島は「勝矢和裁」と言えば、仕事ももらえる技術に」と

という願いがかなった。

②の自社ビルは創業4年目で実現。先述の持ち家が担保となり融資もすんなり決まったのだという。おかげで、新卒者の採用も楽になった。

強く思い、やりたいと思うことをやる。一貫したその行動は、必要なタイミングで次につながり、生かされていく。

③は創業した学院が10年たっても無事に続いていたら、支えてくれた皆さまに感謝を伝えようというもの。無事「感謝の会」を開催した92年、中国工場との提携による海外縫製をスタート。拡大の道へ進むこととなる。

夫の逝去で突然の社長就任

そして「学院」から「会社」へ

ところが、「感謝の会」の翌年、共に創業した夫が突然の逝去。勝矢会長が45歳の時だった。

突然の社長就任。周囲からは、

「勝矢和裁はこれで終わった」と、うわさされたという。

「先生」の経験しかない自分が「経営」を担うことに。ふと周りを見回すと、高校には家政科がなくなっていて、働きの学がなくなっている。勝矢和裁ならではの強みである。

そこで中国工場は人件費の高騰と世情不安を理由に規模を徐々に縮小し、並行して進めたのは、ベトナムで一から人を育てることだった。日本から常駐スタッフを送り込み、縫製技術を指導。品質維持を目指して12年、ベトナム工場の操業を開始した。

この時、ベトナム工場を軌道に乗せたのが、現社長の東泰幸氏である。東社長は勝矢会長の娘婿で、元々は大手木質建材メーカーに勤務し、エンジニアリング工場の管理運営を手掛けた経験を持つ。その手腕に早くから目を付け、自社への勧誘をした勝矢会長。

「自己実現できるのは、小さい会社だからこそ」と本人を口説くと同時に、ご両親にお願ひしたのだという。難しいとされる事業承継までも、思い通りに進めたいというパワーに脱帽した。

意図があれば方法は無限大

田舎で生まれ育ち、幼少の頃は田んぼと山に囲まれた場所で走り回る天真爛漫な子だった。中学の時に教

わった。

「求めよ、さらば与えられん」この言葉が今の自分につながっていると思う。

経営者になってからは、

「意図と方法」

意図さえあれば、方法は無限大にあると学び、

「方法が無制限にあるなら、会社はつぶれない」と確信したという。

現在は、受注業である和裁に加え、モノを作って売る「隣接業種」も扱

えたことにより国内縫製は赤字で、海外縫製の黒字で続けられていたのが当時の状況。一方、国内で一枚の着物を一人の和裁士が最後まで仕上げる仕事を、会社規模でできるのは、勝矢和裁ならではの強みである。

海外展開と事業承継

大口の取引先も中国に自社工場を持ち始めた2000年ころ。

学院から会社、生徒から社員に変わ

結果、1億円だった年商を数年で2億5000万円に。2003年には株式会社化し、「学院」から「会社」へ。組織強化を成した。

また完全受注の和裁業にとって、活躍を支えたい

「人は、宝」

改めて胸に刻み、経営者との勉強会にも積極的に参加。学んだことを素直に実践し、新卒の採用にも力を入れた。

結果、1億円だった年商を数年で2億5000万円に。2003年には株式会社化し、「学院」から「会社」へ。組織強化を成した。

「人は、宝」

改めて胸に刻み、経営者との勉強会にも積極的に参加。学んだことを素直に実践し、新卒の採用にも力を入れた。

結果、1億円だった年商を数年で2億5000万円に。2003年には株式会社化し、「学院」から「会社」へ。組織強化を成した。

「人は、宝」

改めて胸に刻み、経営者との勉強会にも積極的に参加。学んだことを素直に実践し、新卒の採用にも力を入れた。

結果、1億円だった年商を数年で2億5000万円に。2003年には株式会社化し、「学院」から「会社」へ。組織強化を成した。

「人は、宝」

改めて胸に刻み、経営者との勉強会にも積極的に参加。学んだことを素直に実践し、新卒の採用にも力を入れた。

結果、1億円だった年商を数年で2億5000万円に。2003年には株式会社化し、「学院」から「会社」へ。組織強化を成した。

「人は、宝」

改めて胸に刻み、経営者との勉強会にも積極的に参加。学んだことを素直に実践し、新卒の採用にも力を入れた。

結果、1億円だった年商を数年で2億5000万円に。2003年には株式会社化し、「学院」から「会社」へ。組織強化を成した。

「人は、宝」

改めて胸に刻み、経営者との勉強会にも積極的に参加。学んだことを素直に実践し、新卒の採用にも力を入れた。

結果、1億円だった年商を数年で2億5000万円に。2003年には株式会社化し、「学院」から「会社」へ。組織強化を成した。

「人は、宝」

改めて胸に刻み、経営者との勉強会にも積極的に参加。学んだことを素直に実践し、新卒の採用にも力を入れた。

結果、1億円だった年商を数年で2億5000万円に。2003年には株式会社化し、「学院」から「会社」へ。組織強化を成した。

「人は、宝」

改めて胸に刻み、経営者との勉強会にも積極的に参加。学んだことを素直に実践し、新卒の採用にも力を入れた。



う。二部式の着物や作り帯といった定番のものから、生前に作る白装束「SITAKU」などオリジナル商品にも力を入れている。

趣味は、友人とおいしいものを食べることや旅行。ワイワイ楽しみながらも、みんな経営者なので車中はいつも会社の話。飾らずに本音で話せるのが何よりという。

「今、すごく楽しい！」

と語る、勝矢会長。その笑顔は最高に輝いていて、まぶしかった。



インタビュー記事「牛来 千鶴」

ソアラサービス代表取締役社長。あつたらしいいな。をカタチにする広島のシェアオフ

イス「ソアラビジネスレポート」を運営。地場企業とのコラボ商品の開発や創業支援など、地域を元気にするプロジェクトを推進している。

【主な公職】広島県総合計画審議会委員、広島市産業振興センター理事、中小企業基盤整備機構経営支援アドバイザーほか。

現在、受注業である和裁に加え、モノを作って売る「隣接業種」も扱

えたことにより国内縫製は赤字で、海外縫製の黒字で続けられていたのが当時の状況。一方、国内で一枚の着物を一人の和裁士が最後まで仕上げる仕事を、会社規模でできるのは、勝矢和裁ならではの強みである。

そこで中国工場は人件費の高騰と世情不安を理由に規模を徐々に縮小し、並行して進めたのは、ベトナムで一から人を育てることだった。日本から常駐スタッフを送り込み、縫製技術を指導。品質維持を目指して12年、ベトナム工場の操業を開始した。

この時、ベトナム工場を軌道に乗せたのが、現社長の東泰幸氏である。東社長は勝矢会長の娘婿で、元々は大手木質建材メーカーに勤務し、エンジニアリング工場の管理運営を手掛けた経験を持つ。その手腕に早くから目を付け、自社への勧誘をした勝矢会長。

「自己実現できるのは、小さい会社だからこそ」と本人を口説くと同時に、ご両親にお願ひしたのだという。難しいとされる事業承継までも、思い通りに進めたいというパワーに脱帽した。

意図があれば方法は無限大

田舎で生まれ育ち、幼少の頃は田んぼと山に囲まれた場所で走り回る天真爛漫な子だった。中学の時に教

わった。