

本当の課題なんて踏み出さないと見えてこない

-動き出すと出てくる課題にワクワク感で挑む“新規事業”-

11年前。有限会社イケダクラフトを創業。持ち前の、センスと生産対応能力で順調に業績を伸ばしていましたが、その矢先に襲ったリーマンショックで業績はがた落ち。その後地道に顧客を増やし売上げを回復してきました。しかしリーマンショックで味わった恐怖はいつも心に残りました。

同友会の会員に言われた「今、やっている仕事はなくなるよ」の言葉がきっかけで、これまでの受注仕事をしながら、木と鉄を使ったオリジナル家具の企画・製造販売や飲食店を経営している同友会仲間が出す新店舗の内装を手がけるなど事業領域の拡大をしています。



有限会社
イケダクラフト
代表取締役社長
池田 治 (大東支部)

そんな池田さんは2015年7月末に、大東市御領でこだわりのアンティーク家具を扱う雑貨ショップ &.co (アンドコ) をオープンしました。

イケダクラフトがショップをすればただ家具を売るだけではなく、たとえばお店を開業されるお客さんが家具を買いにこられた時には、イケダクラフトの技術でその店舗にあったデザインや大きさなどを考えたオリジナルな商品を提案し製作することもできる強みがあります。

また、お客さんが家具を見に来られても、工場の一角に置いてあるだけではイメージを持ってもらうことができないとの思いがあり&.coを立ち上げます。

同友会会員へのメッセージ

新規事業を立ち上げるきっかけとなったのは、リーマンショックで仕事が激減し、その教訓からと言っても過言ではありません。

当時の不況下では新しく何かを始めるにしても、金融機関からの支援を受けることも難しい状況にありました。その後アベノミクス効果が現れはじめたのか緩やかではありましたが、業績も回復し始めました。ここで勝負をしなければ・・・その思いはあったはずなのに投資をすることに臆病になっている自分がいます。しかし今回の計画は当時のメンバーでは立ち上げることはできない。片手間で出来る事業ではありません。自身との葛藤が続きました。同友会の仲間達が次々と新しいことにチャレンジしている姿を見て決心することができました。思い切って2名の雇用をしてようやく新規事業に着手することができました。

もたもたと雇用することに躊躇し続けていたらリーマンショック以前と変わらないまま待ち仕事の状態が続いていたでしょう。

今回の新規事業を通じて学んだことはたくさんありますが、やはり経営者自身の決断だったと思います。



「泣」

持ち前の技術と思いだけで新規事業をスタート。これまで人の店は作ってきましたが、自分の店となると計画が立てられない、思いがいろいろありすぎて、詳細のイメージがまとまらない、扱う商品のセレクトなど実際には経験のないことばかりです。

1歩踏み出せば課題にぶち当たる。今はそれを一つひとつクリアにしていくことに追われているとのことです。

経理上でも、小さな会社が動くとすぐに債務に大きく影響がでます。怖くなる時もあるが前を向いて進んでいくしかないとのことです。



「笑」

なんといっても新しいことに挑戦するワクワク感です。今の工場に移った時も同じようなワクワク感がありました。これを感じ続けていたいから動いていくとのことです。

6月、まだ何も入っていない店舗に子どもたちを連れてきて夢を語ったことは、永遠に忘れない思い出になるとのことです。



「取材を終えて」

「本当の泣きはこれからでしょう」と池田さんは笑いながら言っています。しかしその目は前を向いて走っている者にしかないワクワク感に満ち溢れていました。

新しいことに挑戦するためには、マーケティング戦略や計画が必要なのは間違いないです。しかし、何も動いていない時には本当の課題なんて見えてこないことを教えてもらいました。新しいことに向けて動き出すと、壁がすぐに立ちふさがります。新規事業の話は華やかなところだけが表にでますが、出てくる大小の課題を解決していくには地道な作業が続いていくことがわかりました。なによりもワクワク感が、その原動力になるのだと感じた取材でした。