修了生の その後に 触 れ る

Session



特集 01 サンガリア商事株式会社/専務取締役 片岡 拓也

特集 02 cocoro*kurumu / 代表 田原 あけみ

創業期の意気投合を 受け止め、応える

5期生(2014年修了)

サンガリア商事株式会社 専務取締役

片岡 拓也



これから紹介する片岡拓也さんは、土佐経営塾の5期生(2014年度受講)である。大学卒業後に5年務めた大手食品メーカーを退職し、お父様が創業したサンガリア商事の経営に参画するために、高知に戻ってきたタイミングでの受講だった。聞くと、彼が大学で所属していたゼミの指導教員は偶然にも私の友人であり、友人が育てた学生を、その5年後に今度は私が預かることになった。

私の記憶の中の片岡さんは、おかしな言い方に聞こえるかもしれないが、経営塾の毎回のセッションで、とにかく「よく動いて」いた印象が強い。教室の中でいつも動き回っていたのは、「他のメンバーのために」なのであった。

例えば、セッション中に課された投資回収計画を立案する場面でのグループ作業用に、片岡さんは会社から研修会場に大きな液晶ディスプレイを持ってきて、グループメンバーを作業にのめり込ませた。そんなわけで、彼のいるグループは他のグループと比べて、いつも明らかに電子機器類が充実していた。サンガリアのドリンクもたくさん持ってきて、他グループのメンバーにも配っていた。彼は当時まだ28歳でその期の最年少受講生だったからか、年長の先輩たちの役に立つよう本当によく動き、そして皆に可愛がられた。

片岡さんが現在専務取締役(受講当時は常務取締役)を務めるサンガリア商事は、サンガリア ブランドの総合卸売会社として創業し、現在では 自動販売機を介した販売サービスを事業の中心に

据えている。ドリンクメーカーである日本サン ガリアベバレッジカンパニーの「サンガリア」の 文字を、卸売会社の社名にそのまま据えている 例は高知以外には見られないという。このこと は、サンガリアブランドの創業期に大阪のメーカー と高知の卸売会社が相当に意気投合していたことの 証左である。こうした製販間の濃厚なつながり を維持してきた会社の経営に、5年間の食品 メーカー経験を積んだだけの若者が合流すると いうのは、それほど簡単なことではないだろう、 と講師は思った。片岡さん本人も、そのことを 自分の結婚式で実感したという。社長子息の 晴れの日を祝いに集った会社関係者、そして 温かい声の数々から、サンガリア商事の歴史の 重みと、自分がその経営幹部の一員となること の重みを、自然に感じ取ったのだろう。





飛行機で高知に飛んできて経営塾を担当する都会人講師のチャレンジのひとつは、地域固有の浅からぬ歴史や関係者の強い情念を意識しながら、後継者の育成に貢献し、地域密着経営の代替わりを見届けていくことである。実際には特に何ができるわけでもないのだが、それでも、経営塾で毎回の課題に立ち向かう受講生一人一人に向けられる教育的な眼差しが、自然と現れるものである。私も7年前に片岡さんに向けていた視線を、今日は彼にインタビューをしながら思い出していた。

塾の修了後に、片岡さんが修了生やその関係者、 当時の教室運営を担当してくれていた土佐市産業 経済課(当時)の関係者に、サンガリアの自販機を 相当売り込んだらしい、ということは風の便りに 聞いていた。また、本紙の第3号で紹介した高知 機型工業の北泰子副社長(3期生)、雅之専務(5期 生)とともに、募金機能をもった自販機を新たに 開発・設置するなど、SDGsの実現に供する社会性 の高い新事業にも取り組んだ。片岡さんは経営塾 には「人脈づくりと経営の計数感覚を身に付けた くて受講した」と言っていたが、当初の目標はおそ らく達成できたのだろう。





サンガリア商事はその後、順調に業容を拡大し、現在の売上は彼の受講当時の約2倍に、従業員数も12名から30名に増えた。もちろんこれが経営塾受講の成果だなどとは思わないが、彼は経営塾で確かに経営管理(Business Administration)を学び、会社も立派に成長しているのだから、喜ばしいことである。

片岡さんに今後の抱負を聞くと、「愚直なサービスこそが、自然でいて強みもある差別化だと思う。社員一人一人をしっかり見て、そこに向けて頑張ってくれた人を評価する会社にしたいし、そういう会社なのだと周囲からも評価されたい」と返ってきた。新たなエリアへの事業進出も企てつつある片岡拓也専務を、今後も心から応援したい。

(文:竹内伸一)

サンガリア商事株式会社

〒781-8132 高知県高知市一宮東町5丁目10番6号

TEL 088-855-7028

HP http://www.sangaria-s.com/

「ココロを包む」 という商いのカタチ

1期生(2010年修了)

cocoro*kurumu 代表 田原 あけみ



この目、私が招かれたのは、土佐市の中心街からは少し離れた波介川にほど近い、民家に並んで建つ小ぶりな建物の二階だった。もともとは蔵だったというこの建物は、新しさこそ感じないが外壁は小ギレイにペイントされ、内部には二階フロアが増設されている。そこに今日紹介する田原あけみさんのオフィス兼ショップ兼スタジオがある。

ショップでもあるが、「開店」しているのは週に 1日のみで、店につながる電話もない。ここまで を読んで「店なのに?」と違和感を覚えた読者も いるだろう。しかし、この姿にたどり着いたプロ セスこそが、この記事で私が読者に伝えるべき ことの核心なのだと思う。

田原さんがここで営むのはラッピングスタジオcocoro*kurumu(「ココロクルム」と読む)。この屋号は簡にして要を得ていて温もりもある、見事なネーミングである。土佐市の名産品である和紙を主に用いて、日本人の心で商品を包み込むラッピングを展開し、ラッピング素材の単品やパッケージでの



販売、セミナーやワークショップの開講、企業等に向けたラッピングコンサルティングの三つを事業の柱にしている。すなわちここは、「揃えて販売する」ための商社機能と、「教え伝えていく」ための教室機能と、「提案する」ためのアイデアを具現化するラボ機能の複合拠点なのである。

実家が洋品店だった田原さんは、自分もいつかは店をもつのだろうな、と何となくそう思いながら育った。結婚後に4人のお子さんを出産した彼女は、子どもたちを自宅で育てながら、なかなか家の外に出られない環境にあったが、和紙を扱う内職を経て、また子どもの手が離れてからは和紙会社に就職し、和紙とその活用方法への造詣を深めていく。

首都圏であればまだしも、地方ではなかなか商品価値が認められにくいラッピング。「わー、キレイ」「私もやってみたい」と人の目を引くことはあっても、事業として成り立たせるためには、お客さんから相応のお代をいただく必要がある。しかし、ラッピングという価値を構成する要素の大部分は、素材も原価でもなく、工賃でもなる、無形の意匠である。意匠が尊重され、重要視してもされるコミュニティでは、事業者は意匠にがあることがしていま金できる。しかし、田原さんがこの事業をはじめた2010年当時の高知、とりわずイナーが、「紙と糊からなるラベル代と印刷代しかチャージできない」などと聞くような時代であった。



彼女が事業をはじめた2010年秋、偶然にも同じ年に産声をあげた土佐経営塾に、田原さんは1期生として姿を現すが、そこでも彼女は他の受講生から、「いい意味」で痛めつけられる。「誰がセミナーに来るん?」「どうしてそこにお金払うが?」 – 当時の常識的な発想によくも悪くも縛られている受講生たちが、彼女に強く問うわけだ。田原さんはとても悔しそうにしていたが、やがて「生半可な姿勢では趣味に終わる」「圧倒的な提案力が必要」「アイデアの先鋭化と蓄積、日本人の美徳への回帰 —この辺りがキーワード」と気づいたという。

土佐経営塾を11年間担当していて、憧れレベルで起業しようとしている受講生が他の受講生からボコボコにやられる光景を、私はたくさん見てきた。経営塾はときに「暴力的」でもあり、そこには「涙」もある。しかし、やられたら「実現」してやり返す。経営塾にはそんな文化がある。これからも大切にすべき塾の文化だと思っている。





経営塾の受講後、次第にメディアへの露出を増やしていった田原さん。「街中に出店したら、きっとたくさんお客さんが来て、どんどん売れるよ」というような周囲の声が急増するが、彼女は煽られず、ラッピングの専門性を高めることのみ焦点を当てた。店を構えない代わりに、田原さんはYouTubeにコンテンツを貯め込み、Instagramを必ず毎日更新して、ラッピングコーディネーターとしての不動の地位を築くこと、お客さんとの関係を日々向上させていくことにひたすら努めた。この経営方針のもとでは、店舗の必要度はそれほど高くなかったのである。

そんな田原さんが自宅横の蔵を改装してオフィス 兼ショップ兼スタジオを持ったのは、開業5年 後の2015年秋。遅すぎた出店のように思えるかも しれないが、上手な起業のお手本のひとつと 言えるだろう。田原あけみさんはアーティスト であり経営者でもある、ということだ。「経営塾 は立派な修了生を送り出していたんだなあ」と 少し嬉しくなった。

(文:竹内伸一)

cocoro*kurumu 〒781-1152 高知県土佐市用石39-2 HP https://cocorokurumu.ocnk.net/

同窓会だより



土佐経営塾5期生 同窓会幹事 株式会社 四国ポンプセンター 代表取締役 西村 修一

当社は南海大地震で水没した街並みを「ポンプを使って取り戻すこと」から始まりました。 以来75年、ポンプ機械を中心に官公庁や民間プラントでの管工事や、上下水道施設、豪雨から街を守る雨水排水ポンプやゴミ焼却場など、安心して暮らせる未来のために、日々の当たり前を支える社会インフラを守っています。

土佐経営塾は、4期生の西村太助(実弟)からの勧めで受講しましたが、受講前面談時に 竹内先生から「ご本人の動機が聞きたいのに、弟さんの勧めだけですか」と笑われました。 講義で一番心を揺さぶられたのは「あるコンビニエンスストアの現金違算」です。受講生 の経験、正義、人間性を暴く(笑)セッションは今でも強く印象に残っており、翌年以降の期 においても後席で拝聴させていただきました。また、先日は期を跨いでの「東京オリパラを 巡るディスカッションZoom開催」も様々な意見を聞くことができ、楽しかったですね。

修了後は5期生で二度ほど同窓会を開催しましたが、残念ながら定期会には至っていません。個人的には3期生の竹村典子さん、6期生の池澤秀郎さんと楽しく勉強させていただいており、期を超えた繋がりには感謝しかありません。

私は来年で48歳となり社長業も5年目となりますが、これまでの経験上からも、「これほどまでに中身の濃い講座は他になかった」と感じています。

勇気、礼節、寛容。世界はコロナ禍に翻弄されていますが、モノゴトの本質は変わらないはずです。ここで得た知識、経験を自らの為だけに使うのではなく、地域に種を撒く。それこそが土佐経営塾の木の下に集った者の役目だと思います。

Another Story

~ 土佐経営塾を支えた人~

私と「土佐経営塾」との出会いは10年以上前。土佐市と本山町の研修として実施されていた頃まで遡ります。翌年から県全域にエリアを広げた県の研修として導入する構想が持ち上がり、初めて研修の様子を見学させてもらった私は、そのレベルの高さに衝撃を受けました。あの慶應ビジネススクールの講義が高知で受けられるなんてと大興奮し、竹内先生に熱く語ったのが昨日のことのように思い出されます。

土佐まるごとビジネスアカデミー(土佐MBA)の講座の中でも群を抜いてハードな「土佐経営塾」。提出期限「厳守」の事前課題、いつ竹内先生に指名されるかドキドキしっ放しの研修本番、そして、集大成となる最終レポートと、受講生のみなさんにとっては、気を抜く暇のない日々だったと思います。しかし、苦しさの先にある達成感や結束力は相当なものだったのでしょう。修了式の時のみなさんの笑顔がそれを物語っていました。

その姿に刺激を受け、すっかりその気になった私は、東京事務所に 勤務しながら、夜間の社会人大学院に通い、MBA(経営学修士)を取得 しました。仕事が終わったら大学院にダッシュ、講義後は直帰して 夜中まで予習・復習、休日はほぼ家に籠もって論文執筆と、かなり ハードな2年間でしたが、働きながら学ぶことの大変さと充実感を 身をもって体験したことで、受講生のみなさんに一歩近づけた気がし ます。

私が「土佐経営塾」を担当させていただいたのは、3期のみですが、ココプラの立ち上げから3年間はプロジェクトマネージャーとして、そして現在は副センター長として、「土佐経営塾」に関わらせていただいています。働きながら学んだ経験を持つ者として、みなさんと「思い」を共有し、みなさんの「学び」を後押しさせていただければうれしいです。

「土佐経営塾」の醍醐味は、まさに対面でのディスカッションです。 コロナが一刻も早く収束し、あの「緊張感」を味わえる日が戻ってくることを 切に願っています。



土佐経営塾3期担当

片岡 千保

現在:高知県産学官民連携センター

副センター長

編集後記

2019年のビジネス書のベストセラー「両利きの経営」(チャールズ・A・オライリー、マイケル・L・タッシュマン共著)では、持続的な経営を行うための要点として「深化」と「探索」を掲げています。「深化」とは、自身・自社の持つ一定分野の知を継続して深堀し、磨き込んでいく行為を指し、「探索」とは、自身・自社の既存の認知の範囲を超えて、遠くに認知を拡げていこうとする行為を指しています。企業の持続的な経営には、「成熟事業の深化」と「新興事業の探索」の両方を同時並行的に行う必要がある、と本書は示唆しているように映ります。

これは、高知県で志のある事業者の方々が集い、受講時だけではなく修了後も、お互いの事業や経営に向き合う態度について対話し続ける「土佐経営塾」の営みにも重なります。これからも「知の深化」と「知の探索」を行おうとする受講生・修了生の背中をそっと押す役割を担うことができれば、望外の喜びです。 (文:田村樹志雄)