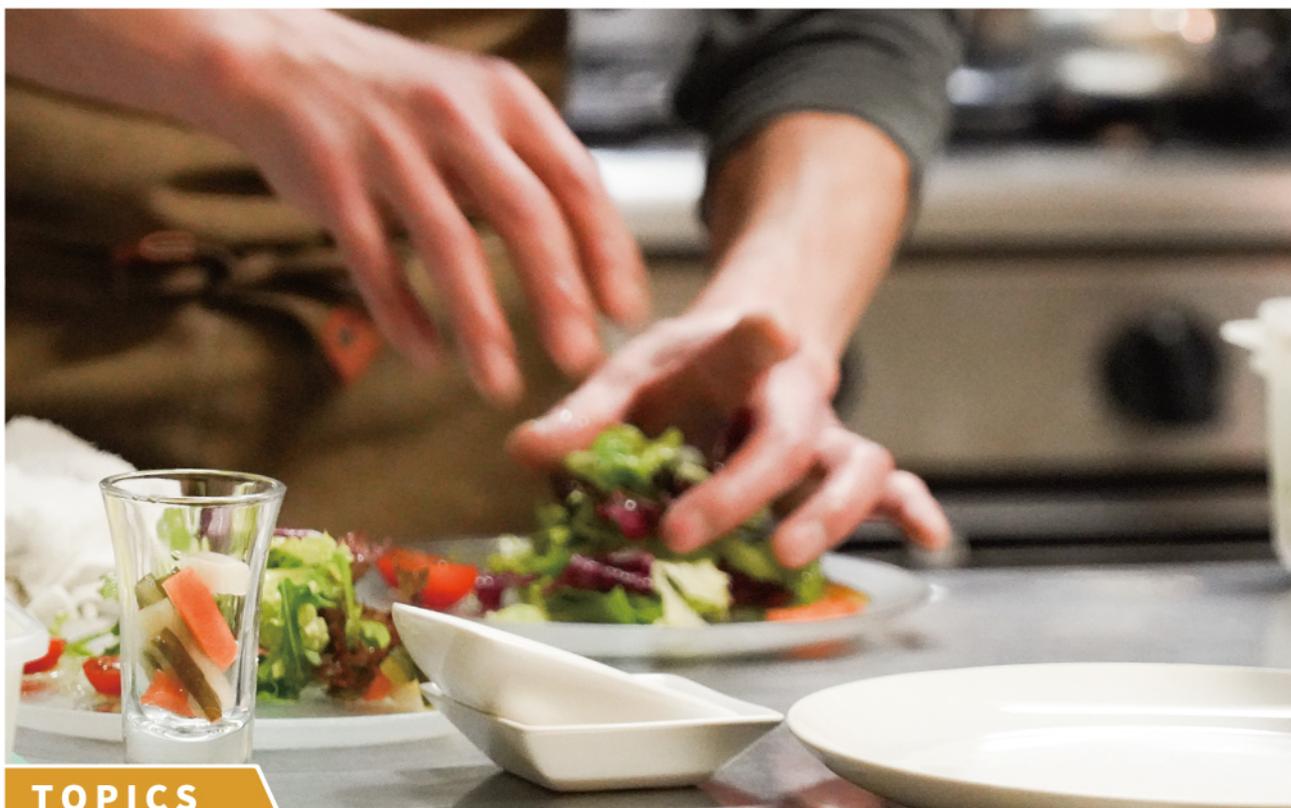


歩みが、光を生む



TOPICS

挑戦の先に、新たなニーズを掘り起こす

株式会社クリーム 専務取締役 片岡 さよ

学びによって未来を拓く料理人

D' a Pan屋 オーナーシェフ 渡部 幹太

interviewer



〈土佐経営塾担当講師〉

特定非営利活動法人こうち起業支援センター理事長
タクティス 〈経営支援サービス〉代表

田村 樹志雄

Case 1

挑戦の先に、 新たなニーズを 掘り起こす

8期生(2017年修了)株式会社クリーム 専務取締役
片岡 さよ



今回お話をうかがったのは、株式会社クリームの片岡さよさん。クリームは1955年に創業したカタオカ印刷が、2019年に社名変更した会社です。

結婚を機にカタオカ印刷に就職し、現在まで。これまでの歩みと片岡さんが思い描くこれからを紹介します。

◆幼少期から培われたチャレンジ精神

一片岡さんは、子どもの頃や学生時代はどのように過ごしてきたのでしょうか。

2歳の時、父親が不慮の事故で急逝し、それ以来母親と弟と3人で暮らしてきました。そのため、幼い頃から自分でできることはないかと常に考えていました。忙しい母に代わって洗濯しておこう、朝ご飯を作っておこうなど、自分がお手伝いできそうなことはなんでもチャレンジしてみる。小学校の低学年からそういう考えを持って生活していたように思います。

学生時代には友人に恵まれ、それぞれが好きな音楽や文学のことを語り合ったり、いろいろな価値観があることを学んだり、夫と出会ったりと豊かな時間を過ごしました。

短大卒業後はピアノ講師として働き始めました。



小さな子どもたちやその親御さんたちと接する中で、どうすればやる気が芽生え、成長の機会を作れるのだろうと考える機会が多く、学びの多い日々でした。その後、結婚と同時に夫の家業であるカタオカ印刷に就職。現在に至ります。

◆印刷業界に吹く逆風を超えていく

一結婚と同時に印刷業界に入られたということですが、最初の印象やその後取り組んできたことを教えていただけますか？

私が入った当時は印刷の手法や作業がとてもアナログで、こんなに手作業が多いのかと衝撃を受けたことを覚えています。時代の流れとともにデジタル化や効率化がされていきましたが、一方で2000年頃をピークに印刷業界全体が右肩下がりになり。印刷会社としてこの苦境にどうやって立ち向かえばいいのか。出口が見えない不安な状況を過ごしていました。

時を同じくして、義理の両親が2人とも要介護状態になり、そこから約10年、夫と協力して仕事と介護を両立する生活が続きました。

両親を看取り、まずは経営について学ぼうと土佐MBAの「商人塾」や関連するセミナーを受講しました。そんな流れの中で、土佐経営塾も受講することになりました。





—最後に、片岡さんが目指している未来を教えてください。

クライアントが持つ想いや背景の核心を捉えて、デザインや言葉でその価値を表現していくことが私たちの仕事です。こうした丁寧な積み重ねを通して、クライアントやその先にいるお客様、そして私たち自身も満たされるような、「三方よし」のコミュニケーションを目指していきたいと思っています。

また、大きく成功することだけが人生の価値ではありません。たとえ小さな成功でも、願ったことが実現できることは何ものにも変え難い大きな成果だと思っています。一歩でも前へ。小さくてもいいので、確実な成果を求め続けていきたいと思っています。

—幼少期に培われた「まずはやってみる」精神を大切に、仕事や家庭、介護と向き合ってきた片岡さん。印刷業界の変化や厳しい状況にもチャレンジ精神で立ち向かい、経営を学び直しながら視野と事業の幅を広げてきました。現在も、「三方よし」の価値提供を目指して新たな挑戦を続けています。（文：長野春子）

取材を振り返って

経営塾で「自分のやり方をいったん問い直す」姿勢を見せていた片岡さん。そのまなざしは今も変わらず、実践のなかで物事を見極め、形にし続けている様子が印象的だった。幼少期からの責任感、業界の転換期、介護との両立——苦しくも豊かな経験が、現在の片岡さんの判断や振る舞いに、確かな輪郭を与えていると感じた。（文：田村樹志雄）

—土佐経営塾で印象的だった学びはありますか？

経営塾では経営の基本から教えていただきました。自分自身の立ち位置について、そして組織のあり方、社員との向き合い方など深く考え直すきっかけになりました。受講という一歩を踏み出して、本当によかったと思っています。

反面、受講前と受講後で変わらないこともあります。それは幼い頃から大切にしている「まずはやってみる」という気持ちです。世の中にはチャレンジしてみないと分からないことがたくさんあると思っています。チャレンジの結果がプラスで終わったとしても、たとえマイナスに終わったとしても、それぞれに大きな学びがあるはず。何事も挑戦してみなければ分からないという気持ちはずっと変わらずに持ち続けています。

◆本質を届ける仕事としてリスタート

—2019年に有限会社カタオカ印刷から株式会社クリームに変更されていますが、経緯や事業における変化などを教えてください。

クライアントが伝えたいことを、印刷を通してカタチにできたのが有限会社カタオカ印刷です。近年では、デザインやデジタル分野にも注力しており、印刷業で培ってきた企画力や編集力を活かした提案がお客様からも好評を得ていました。こうした流れの中で、これからは印刷という枠に捉われず新しい価値をクライアントに提供していこうという思いから、2019年に株式会社クリームとしてリスタートを切ることになりました。

社名のクリームには、「精華」「粋」「話の妙所」といった意味を含めています。私たちが目指す、本質を見極めて磨き上げるという仕事に対する姿勢を表現した社名です。



interview

株式会社クリーム

〒781-8136 高知県高知市一宮西町 1-8-22
TEL: 088-845-2211

G

GOZARU BAG

Case 2

学びによって 未来を拓く料理人

11期生(2020年修了) D' a Pan屋 オーナーシェフ
渡部 幹太



四万十川の源流域。自然豊かな梶原町に、今回紹介するD'a Pan屋があります。創業者から2016年に事業を引き継ぎ、パンや菓子の製造を行いながらレストランを営む渡部さんにお話をうかがいました。

◆ 多様な現場で磨いた料理の技術

—渡部さんは、どのような幼少期を過ごしてこられたのでしょうか。

父親が農業資材の営業をしており、小さな頃から家族で全国を転々としてきました。高知県にも配属となり、中学、高校といった学生時代を過ごした高知に私は残りました。

学生時代には少々、活発すぎました。そんなこともあって、高校は入学後4ヶ月で辞めることに。興味があった料理の道に進もうと、RKC調理師学校で学ぶことにしました。

—料理はもともと好きだったのですか？

父親の趣味が料理で、お正月にはおせちを作って近所の人に配ることもありました。そんな姿をみていたので、子どもの頃から料理に興味がありました。

調理師学校を卒業後は、高知市内の旅館に就職しました。ここでは宴会料理や洋食、変わったところでは氷の彫刻など様々なことを経験させていただきました。まずは何もできないところからのスタートだったので、とにかくできることを増やさなければと一生懸命に働きました。

その後、フレンチレストランのある市内のホテルに転職しました。フレンチレストランなどで経験を積み、イタリアンレストランでは店長兼料理長を勤めさせていただきました。

15年ほど勤めたのちに、今度はパティスリーに転職します。



パティスリーのレストラン部門で勤務し、パティシエとしてお菓子の製造にも携わりました。これまで料理の世界にいたので、お菓子は初めての経験です。「計画生産」という製造の考え方に触れたのも、これが初めてでした。

◆ 人との縁に導かれ、梶原町へ

—その後、どのような縁で梶原町へ来ることになったのでしょうか。

梶原町にきたのは、パティスリーを退職後、梶原町の農家さんに連絡したことがきっかけでした。ホテル勤務の時に梶原町で有機野菜を栽培している下元さんと知り合い、それ以来下元さんのお野菜を扱ってきたので退職のご連絡をと思い、電話しました。すると、「一緒に働かないか」とお声がけしてくださったのです。

下元さんは、農業以外にも「梶原龍馬会」という団体を立ち上げたり、脱藩の道を盛り上げようと「D' a Pan屋」というパン屋を営んだり、地域振興のために色々なことにチャレンジしていました。そんな下元さんからお誘いいただき、やってみようという気持ちが強くなって、2012年に梶原町へ来ることを決めました。

2016年には事業を譲り受け、個人事業主として営業を開始しましたが、この決断をするまでには約半年かかりました。「自分にできるのだろうか」「積雪のある冬季にはどうやって売り上げを上げるのか」など悩んだ末の決断です。最終的には、チャレンジしないことには分からないのだから、まずはやってみようという覚悟を決めました。





◆ 学びが視野を広げ、行動が変わる

—土佐経営塾を受講したきっかけを教えてください。

個人事業主となる以前から、土佐MBAの「商人塾」や「ナリワイセミナー」などに参加して、経営について学んでいました。土佐経営塾に申し込んだ際には、学問的なことに自信がなく正直なところ不安もありました。実際には、飲食店経営をケースとして扱うことがあり、グループディスカッションでは意見やアイデアを臆することなく出すことができ、心配には及びませんでした。

年齢はもちろん、業種・業態の異なるメンバーと一緒に課題に取り組むことで、講座中はもちろん講座外でも学びがたくさんありました。土佐経営塾が終わっても、当時のメンバーに事業に関して相談をするなど、繋がりができたことも財産となっています。



—土佐経営塾の受講から5年経ちますが、事業に変化はありましたか？

パンやお菓子の販売といった「計画生産」の分野が伸びています。直販所への卸や移動販売などの伸びが顕著で、ここ3年ほどは110%以上の伸び率になっています。また、1名雇用しているアルバイトの営業力も大きな推進力となっています。例えば、クリスマスケーキを毎年作っているのですが、「今年はどんなケーキを作ろうか」という検討からスタートして、試作、写真撮影、チラシ作成という作業のすべてを1人で行なって

いました。そのためいつもギリギリの告知になってしまっていたのですが、アルバイトからの要望もあって去年は11月中にはチラシを完成させ、町内や近隣地域に配布するなどスケジュールを前倒して告知することができました。結果として、去年は過去1番の注文数を記録することができました。

これにより気づいたのが、お客様のニーズに沿った商品を、適切な時期に届けるということの重要性です。自分の作りたいものやこだわりも大切ですが、それに凝り固まってしまうまいよう、それ以来意識しています。

これからもお客様の期待に応えられる料理、パン、そしてスイーツを提供できるように努力していきたいと思っています。

—D' a Pan屋の料理は、味が美味しいのはもちろんのこと、口に運ぶと渡部さんの誠実な人柄までもが伝わって来るような不思議な魅力があります。お腹を満たすだけでなく、訪れる人の心も満たす。そんなお店となっているのかもしれませんが。

(文：長野春子)

取材を振り返って

渡部さんの取材を通じて、修了レポートにあった「未熟だが不熟ではない」という言葉の意味を、あらためて思い起こす機会となった。あのときの渡部さんの覚悟や揺らぎが、今の現場での実践や変化につながっていることが、言葉だけでなく所作からも伝わってきた。講師としても背筋の伸びる時間だった。

(文：田村 樹志雄)



interview

D' a Pan屋

〒785-0651 高知県高岡郡梶原町茶や谷 666
TEL : 050-3591-4591

