

最終回
Turn Weaknesses into Strengths

弱みを強みに
転じた起業家たち

株式会社ビヨンドザリーフ 代表取締役社長
くすのき
楠
かえ
佳英
さん

1975年、東京都出身。学習院大学法学部卒業後、ファッション誌「JJ」編集部勤務を経て、フリーランスの編集者、ライターとして活動。並行して、義母、義妹と3名で手編みのバッグの製作を開始。その後、地域の編み物サークルの高齢女性たちとともに、2014年7月に編み物ブランド「ビヨンドザリーフ」を立ち上げ、オンライン販売をスタートする。2015年12月、株式会社ビヨンドザリーフを設立し、代表取締役兼デザイナーに就任。2018年、店舗兼アトリエを開設。

【写真】 田中 和弘

“日本一遅いネット通販”が
ファンを獲得し続けるワケ
——お客様を幸せに、作り手も幸せに

【取材・文】 荒井 ゆき なないるマネジメントオフィス代表／株式会社メディリリーフ代表取締役／株式会社ライブリッツ・アンド・カンパニー取締役副社長／中小企業診断士

筆者が最初に楠さんにお会いしたのは、編み物ブランド「ビヨンドザリーフ」の立ち上げから4年が経過した2018年のことであった。「編み物が大好きな義母にもう一度生きる喜びを感じてほしい」との思いで始めた事業は、高齢者と若者を「ありがとう」でつなぐファッションブランドとして話題となり、全国の百貨店から出店オファーを得るなど、年々、売上を拡大。実店舗兼アトリエを開設し、「人と

人が出会う場をつくっていきたい」とおっしゃっていたタイミングだった。

初めてお会いした時の印象は、「商品」、「コンセプト」、「世界観」の3つを軸としたマーケティングへの確固たるこだわりと、徹底した取り組みの素晴らしさであった。それからさらに4年を経て、コロナ禍でもファンを増やし続けている。何がお客様を惹きつけるのか、その理由に迫った。

「コロナ禍を契機に
事業を拡大」

荒井：バッグの受注販売だけでなく、テキストの刊行など新たな取り組みにもチャレンジされていますね。

楠：創業来、毎月1回、自社サイトで商品の受注期間を設け、受注後に製作をスタートして、完成後にお届けする、というスタイルを軸に事業を行っています。当初は義母や、編み物サークルのおばあちゃんたちを中心として製作を担ってもらい、誰でも何歳になっても無理なく、好きを仕事にできる仕組みを築いてきました。

2018年からは横浜市の日吉に自社店舗兼アトリエを構え、ワークショップも開催してきました。もともと編み物が得意だった受講者の方たちからのご要望もあって、2020年の夏からワークショップ認定講師制度と、認定講師養成講座を始めました。認

定講師には当社のアトリエでつくる物とまったく同じ物をご自身のお教室で教えられるということをメリットに、当社から資材を購入していただいています。また、コロナ禍でおうち時間が増えたことから、キットを製品化して販売を始めています。

荒井：ニーズをうまくつかんで、新規事業に結びつけたのですね。

楠：コロナ禍当初は、正直、危機感を強く感じていました。外出自粛でお客様がバッグを持ち歩く機会が減ってしまいましたし、ワークショップも全部中止して、店舗も休業にして。でも、創業から5年が経過して、スタッフや作り手さんもたくさんいましたので、すぐに解散というわけにはいきません。続けていくために、できる限りの知恵を絞りました。

今は恩返しタイミングだと割り切って、すぐにマスクを大量に編んで販売し、その売上を「国境なき医師団」に全額寄付したり、YouTubeで編み方をすべて公開したり。