



Shinkousha

宝飾品工房 Shinkousha

代表

辻 洋一郎 (つじ よういちろう)

宝飾品で新たな価値を創造！ 老舗の三代目が第2創業に挑む！

祖父から続く宝飾店を2015年に引き継ぐ。東大和市で、高価格帯のオーダーメイドを受けている。宝飾品の市場縮小への危機感から第2創業を志し、2016年4月にBusiNest 創業準備コースに入会。2017年より「宝飾品制作体験工房」を主催する。

厚生労働大臣認定一級貴金属装身具製作技能士。

BusiNest創業準備コース 第5期

Q 現在取り組んでいる事業について教えてください。

祖父の代から百年続く宝飾品工房

祖父の代から百年続く宝飾品の制作事業をやっています。一般的に目にするジュエリーとは違い、より高品質な宝飾品を作り出す鍛造という技術を使って、手作りで宝飾品を創りあげていくのが特徴です。オーダーメイドからリメイク、修理、クリーニングまで広く対応しています。東大和に店を設けてから35年になります。一昨年、父から代表権を引き継ぎました。

宝飾品制作体験工房を主催

現在は、第2創業に取り組んでいます。宝飾品という切り口で、これまでにない新たな価値を創造していこうと考えています。その一つが、本格的な宝飾品づくりを経験していただく「宝飾品制作体験工房 -Authentic Smith-」です。はじめは「どこにでもある教室と同じで、やれば簡単にできるだろう」と思われますが、進めていく中でそれが「本物」であることに気付き、目の色が変わっていかれます。私たちの狙いは、この経験を通じて、お客様が「本物」を見分ける目「鑑識眼」を養い、その中で深い満足を感じていただくことです。

宝飾品への思い

宝飾品なんて必要ないと思われがちですが、自分はそうは思いません。人間には美しいものを美しいと思える心があり、自然、あるいはラスコーの壁画から始まり、レンブラントやミュシャ、ピカソなどを代表とする近代・現代に至るまでの芸術や美術を通して、その心を大事にしてきました。そして、その美しいと思える心の蓄積の中で人間は昔から発明をしたり、便利さを追求したりして、今の繁栄を築いてきたのと同じように、人間はこれからも進歩し続けるためには、さらに美しいものを美しいと思える心を育てていかなければなりません。宝飾品は、身につけるだけで自然から生まれ出る宝石と人が作り出す造形の両方でそれを実感できるのです。より美しいものを知るという過程のもとで、人はこころを充足させて、その進歩の道に進むのではないかと考えています。



Q BusiNest への入会のきっかけを聞かせてください

創業塾でバラバラであった知識が糸でつながった

BusiNestを知ったのは、3年前に東大和市の創業塾に参加したときです。「東大和にこんなところがあるのか」と思ったのを覚えています。創業塾に参加する随分前から、装飾品の市場が縮小するのが目に見えていて、このままいくと仕事はなくなってしまおうという危機感がありました。なんとか事業を変えていかなければならないと思っていましたが、何をどう変えなくてはならないのかがわかりませんでした。そのために色々と勉強して知識を高めました。これとこれをどう結び付けて使えばいいのかがわからず、なにかを試してもうまく進まず考えあぐねていました。そんなときに参加した創業塾の馬込コーチが担当した販路開拓の講義で、これまでバラバラであった知識が糸でつながり、ぱっと視野が広がりました。そして、もしかししたら何かを実現できるのではないかと思いますBusiNestに入会しました。

Q BusiNest に入会されてみてどうでしたか

経営の考えを植え付け、創造的な仕事を生み出すことができる場

BusiNestの一番の魅力は、経営のプロであるビジネスコーチが個別の相談にのってくれることです。今では当たり前になっていますが、これまで探し続けていた経営の基礎や経営者としての根本的な考え方を植え付けていただきました。自分でも人はこんなに変われるのかと思うくらい変わることができました。BusiNestがなければ今の自分は無いと思っています。

さらに特別なのは、創造的な仕事を生み出すことができています。これは宝飾品をデザインしそれを創り上げ価値を提供することを生業にする自分にとっては、欠かせない要素です。

大切なのは自分がどう変わることができるか

自分が思うBusiNestの支援は、何かが出来るようになることより、むしろ自分がどう変われるかだと思っています。限られた2年の間に教えていただいたことを自分のものにして、卒業した後もそれを活用していく。将来に向けた事業の基礎を築いているのだと考えています。そういう意味で、ビジネスコーチは人生の師と言って過言ではありません。

BusiNest が無ければ
今の自分は無いと思っています。

Q BusiNest のサービスについて教えてください

無くてはならない貴重な場所

ビジネス面では、いろいろ試せるのがいいです。例えば、アンケート一つ取るのでも、ここであればみんなが協力してくれます。始めからここで創業した人はこれが当たり前かもしれませんが、しかし、自分は長い間一人で悩んでいたもので、これだけ多くの人が創業を目指し、互いに切磋琢磨しているこの場所を「なんてすごいところなのだろう」と思っています。実際に一年半利用してみて、自分にとって無くてはならない貴重な場所です。これから創業する人は、絶対ここを通過していったほうがいいです。そして創業に対する思いと熱を感じ取ってほしいです。

あと、BusiNestには、若くて優秀な創業者をどんどん輩出してほしいです。それが自分の活力になるし、そういうすごい人が同じところ出身だなんて思える、そんな面白いことはないです。

Q BusiNest での人脈について教えてください

お互いを刺激し合える仲間

私にとって、東大和市創業塾の有志会の存在が大きいです。主要メンバーは全員BusiNestに入会しています。志の高い仲間がいるのはこんなにもいいことなのだと思います。自分が行き詰まったときには心の支えになってくれる、いい時はいいと一緒に喜んでくれる、何かの時にはアドバイスが飛んでくる、そんな仲間が心の支えになっています。いつも一緒にいるわけではありませんが、SNSなどで頑張っている姿をみて、よし自分も頑張ろうという気持ちになります。お互いがお互いを刺激し合って、それぞれが自分の事業を成長させていくことを頑張っていけるような関係はなかなかないと思います。何ものにも代え難い存在です。

Q 最後に、これからの抱負を聞かせてください

お客様の創造力や生きる活力になりたい

まず、宝飾品店としてしっかりとした技術で、質の高い商品を提供していきます。その上で、宝飾品を通じて、ご利用される方がどう変わっていただけるかを意識していきたいです。具体的には、宝飾品づくりを体験していただいたり、我々の宝飾品を身につけていただいたりすることで、お客様が本物の価値を理解し、それが創造力や生きる活力になっていただけるようにしていくことが目標です。宝飾品に新たな価値を提供できる宝飾品店を目指します。

素晴らしい目標ですね。本日はありがとうございました

ビジネスの魅力は、
ビジネスコーチが
個別相談にのってくれること。



担当ビジネスコーチから一言 仮説検証を繰り返しながら、新たなビジネスを構築



ビジネスコーチ
馬込 正
(まごめ だし)

辻様は、他の創業準備コースの会員様とは少し異なり、第2創業にチャレンジされていらっしゃいます。

はじめてお会いした創業塾では、一番前の席で熱心に受講されていたのを覚えています。その頃は、何か新しいビジネスをされたいという思いをお持ちでしたが、方向が定まらずにいらしたのだと思います。

BusiNestに入会された時点では、既にお父様から事業を引き継がれていたことから、これから事業を立ち上げようとされている創業者と比べると、経営者としての心構えをお持ちでした。

辻様のビジネスの成功のカギは、辻様ご自身の強みの発信だと考えています。そのためには、「職人」の目線に「ビジネス」の目線を加えていただくことが必要でした。例えば、技術に対して絶対的な自信をお持ちでありながら、それを上手く発信されていなかったように、「職人」にとって、当たり前だと思われることにも価値があり、さらに「ビジネス」では、それを発信することがとても重要

だということです。

BusiNestでは、会員様とビジネスコーチの信頼関係から相乗効果が生まれ、ビジネスに革新が生まれるものと考えています。実際に、辻様とは議論を重ねることで、何度も小さなブレイクスルーを繰り返しています。その上で、しっかりとしたプロセスを踏むことで、仮説検証を繰り返しながら、ビジネスを構築していただいています。新事業である、「宝飾品制作体験工房」はその過程で生まれました。

辻様は、真面目で前向きに、何事にも全力で取り組まれています。少しでも疑問をお持ちになると直ぐにスタッフルームにお越しになります。そういう意味で、BusiNestを上手にご活用いただいている会員様のお一人です。

辻様の「宝飾品を通じて世の中に貢献したい」という一貫した思いが実を結び、東大和市に「新光舎」があることが全国に知れ渡る日もそう遠くはないでしょう。