

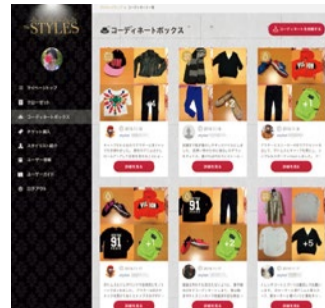


幼少期から続ける少林寺拳法に、トリアスロンと水泳の部活、プログラミングや数学の家庭教師と忙しい日々。「仕事は寝るまでの間にします。個人のSNSの時間がムダと気付いたので、アカウントごと消しました」

起業家甲子園で2位 15歳で会社設立へ

関西学院千里国際中等部(箕面市)3年生の鳥枝樹里亜(じゅりあ)さんが昨年3月、「第6回起業家甲子園」で準優勝にあたる審査員特別賞を受賞した。中学生の出場は初めてで、更に高校や大学、大学院生など11チームのなかから初受賞となった。その3カ月後にはわずか15歳で会社を設立し、事業化も実現させた。

※起業家甲子園…総務省が主催する学生のためのビジネスコンテストで、ICT分野における有望な若手ベンチャービジネスの創出を目指す。地区予選で優秀な成績を取って出場権を獲得したチームが参加し、ICTを用いた独自のプランを発表する。



「The STYLES」コーディネートボックスの画面。ユーザーは、所有する服や雑貨を撮影してウェブ内の「バーチャルクローゼット」に登録。手持ちのアイテムを管理でき、着る服に迷ったら1チケット(1,000円)で専門家にコーディネートを依頼できる。

『アイデアに価値はない』 受賞に甘んじず事業化へ

鳥 枝さんのビジネスプランは、中高年男性をターゲットに、インターネットで服装のコーディネート提案するというもの。中学2年生のときにKGビジネスプランコンテスト(関西学院中高大、提携校などの学生が参加できる)に出場し、中学生部門で優勝、起業家甲子園への出場権を獲得し、準優勝となった。同じ頃、Googleの創業者ラリー・ペイジの『アイデアに価値はない』という言葉に出会い感銘を受け、「動かなければ意味がない」と起業を決意。印鑑登録ができる15歳になるや、自

身の名にちなんで株式会社「Juliat(ジュリアット)」を昨年設立、ウェブサービス「The STYLES」の提供も開始した。

発案は小学生の時

起 業に興味を持ったのは、小学4年生の頃に税理士事務所でインターンシップを経験したことがきっかけ。事業計画書に「おもしろそう」と関心を抱いたそう。そして、小学5年生の時に今回のビジネスモデルを思いついた。父親が授業参観に来るといので服装を尋ねると、とてもお洒落とは言えないものだった。違う服装を提案したが聞く耳を持ってもらえず、

「身内だから聞いてくれないんだ、第三者が提案すれば受け入れてくれるかも」とプロによるコーディネートサービスを構想した。

現在通う学校には国際経験のある生徒が多く、海外ボランティアへの参加や、ボランティア団体の立ち上げなど、社会に参画する生徒が多いことも、起業への刺激になった。「学校のなかで“起業”は特別なことじゃなかった」と話す。

一本気な想いと行動力で 世界へと突き進む

どんな小学生だったのか。鳥枝さんの母親は「小学校で生徒会長をしたり、友達のもめごと

を仲裁したり。先生に“引っ張っていくタイプ”と言われたことも」と回顧する。また、やると決めたことには一直線でもある。事業化を決めた際には、自ら服飾専門学校を探して単身で乗り込み、コーディネーターの協力を依頼したという。

現在、ユーザーは1月時点で220名ほどだ。単身男性やTPOに合わせた服装が分からない人のほか、奥さんが旦那さんのために登録するケースもあるという。今後2年で1000名を目指し、アパレルメーカーとの連携や海外進出も視野に入れる。「起業は夢のひとつ。将来は国際公認会計士としてグローバルな活躍ができる人になりたい」と熱い思いを語った。



厨房と販売カウンター合わせて約10㎡のバンコク店。青森の契約農家から仕入れているりんごのうち、3割の約6tがタイ向けだ。アップルパイを含め7種のパイを製造、販売する。

アップルパイで箕面から世界へ

箕面市を軸に5店舗を構えるパン工房Anriは、保存料など無添加で、体に優しいパンを製造、販売している。70種類ほどの品揃えがあるなか、5店舗で1日約1000個を売り上げる看板商品がアップルパイだ。15cmほどの細長いパイ生地の中には、端から端まで甘酸っぱい青森県産りんごがぎっしり。甘さは控えめでパイ生地はサクッと軽い。その箕面のアップルパイが海を越え、2015年11月、タイに常設店を構えた。日本の味をタイに広めようと画策する百貨店のバンコク伊勢丹がその味にほれ込み、誘致した。昨年7月には全国放送のテレビ番組にも取り上げられ、今や横浜など遠方から買いに来る人も珍しくないという。「街のパン工房」が世界進出したその経緯について、株式会社Anri代表取締役の面高俊策さんに話を聞いた。



20年ほど前「地域一番商品を作ろう」と1日30個売り上げることを目標に、甘さ控えめの「朝から食べられるパン屋のアップルパイ」を開発した。

催事から常設店舗へ お客の声が後押し

日本ではひとつ180円のアップルパイ、タイでは99B(パーツ)日本円でおおよそ300円の高級品だ。それでも一度に10個などまとめ買いをするお客も珍しくないという。「タイでりんごは獲れず、日本のりんごは美味しいと人気がある。タイ人にとってサクとしたパイ生地の食感が新鮮で、優しい甘さも受け入れられた」と面高氏は話す。今では一日平均700個を売り上げ、バンコク伊勢丹の食品売場では坪単価効率1位という。

タイでの販売は今回が初めてではない。2011年から3年間、2週間の関西8府

県合同物産展に参加したのがはじまりだ。期間中1位~2位の売り上げを達成させ、その実績を買ったバンコク伊勢丹から単独催事への誘いがあった。合同催事の際は大阪市から補助が出たが、単独催事の場合は全て自己資金。OEMでの製造で資金問題を乗り切ろうとしたが、Anri自慢のサクとしたパイの食感がなかなか出なかった。実現するのに2年かかったが「現地のお客様が“待ってたよ〜”と開店前から列をなしてくれた」。安定した売り上げを維持し、満を持してパイ専門店として常設出店となった。「自信はなかったが、伊勢丹社長の励まし、そして何より多くのお客様の“タイに来て!”の声」が背中を押してくれました。

失敗は成長の糧 日・タイの従業員教育

日本では「見て覚えろ」と感覚で伝えてきたが、その感覚をタイ人に伝えることは難しい。そこで、パイ生地製造に肝心な折り込みの温度と時間などについてマニュアルを作ることにしたが、感覚を数値化することは容易くない。マニュアルが完成すれば、狭いスペースでの商売の独立が可能になる、と今後の展開に期待を寄せる。

タイ人に教えているのはマニュアルだけではない。かつて、人材育成をしないまま店舗展開をして失敗した過去がある。今はタイ人従業員にも「働く事の楽しさ、

そして一緒に会社を大きくしていくことで共に育つ「共育」も教えている」という。

パンに携わっておおよそ40年、「かつてはお金を追いかけて失敗したこともいろいろあった」というが、「いまは、働ける楽しさとお客様の満足を感じる事が何よりも喜び」と、自身の経験を日・タイの両従業員にも話している。面高さんは「いつかはタイのパイ専門店タイプの店を日本でも展開したい」と意欲を見せる。

タイでのFC化やパイ専門店の逆輸入など夢は膨らむ、パン工房Anriの社長・面高俊策さん。



今、あなたのスマホが危ない ~サイバー犯罪の被害に遭わないために~

協力:大阪府警察

インターネットは、今、犯罪者にとって、新たな犯罪を生み出す手段の一つとなっている。ファッションの流行と同じように、サイバー犯罪の手口にも流行があり、一つの手口が流行してその対策が取られた後には、また新たな手口が流行し、そのサイクルは年々早くなってきているそう。

現在、生活必需品とまで言われるスマホ等は、大変便利なツールだが、サイバー空間の中では、犯罪者があらゆる手段を使って、それらの情報を盗んで悪用しようとしているため、個々でセキュリティ対策を継続して行っていく必要がある。

まずは、誰でもすぐに行える対策から実施を。

【最近のサイバー犯罪の被害事例】同じパスワードを使い回していると、パスワード等が流出した場合、色々な犯罪に悪用される可能性がある。

- インターネットバンキングでは、口座から不正に現金を引き出される
- SNSサイトでは、不正なログインを行って、他人になりすまして誹謗中傷をする
- ネットショッピングでは、知らないうちにネット上で商品を購入される等の被害が発生している。すでにあなたのパスワードが流出している可能性も

【誰でもできるセキュリティ対策の基本】

- パスワードは、必ず予測されにくい複雑なものを設定する!
 - パスワードの使い回しは、絶対にしない!
 - パスワードは、定期的に変更する!
- OS等のバージョンアップや、ウイルス対策ソフトの更新も忘れずに。



◀サイバー相談はこちら

※2/1~3/18はサイバーセキュリティ月間。キャンペーンも予定している。詳細は大阪府警察ホームページに掲載予定。