



有限会社クリエイティブ向陽

三代で目指す会社の成長



次々代の後継者候補の西村龍さん(左)
社長の安田悟さん(中) 二代目を継ぐ哲夫さん(右)

新しい感性と発想を取り入れ 時代に合わせたモノづくり

フクロウやダルマ、干支の動物や季節の草花…。布ならではのソフトな風合いを活かした、どこか愛らしくて心温まるような和雑貨の数々。市場ニーズに合わせて、一から商品の企画開発を手がけているほか、スキルが必要な縫製の仕事は地域の熟練内職に任せるなど、少量多品種に対応したクオリティの高い商品を提供している。縁起物の装飾品やノベルティ、土産品などとして需要が高い。

創業者の安田悟社長(70)が事業承継を意識したのは65歳の時だった。「商品ニーズもデザインの色や形もどんどん変わってきている。時

代に合わせたモノづくりに対応していかないと」。商品開発に必要な金型、布やフェルトなどの素材…。事業を継続していくための経営資産はたくさんある。売上げも順調だ。チャンスは今と、以前から二代目にと考えていた親族の哲夫さん(58)に声を掛けたところ、「さらに次の世代の後継者を探してほしい」という答えだった。哲夫さん自身、近い将来、事業承継を行わなければならない年齢だが、子どもたちは同社の経営には関心がないため、会社を共に成長させていける新しい人材を採用できないかと考えたという。

思いを映した求人票で 意欲ある若者との出会い

事業承継の必要性は認識していたものの、多忙な毎日に追われてなかなか行動に移せなかったという安田社長。そんなとき、京都産業21の担当者から「事業承継は地域貢献につながる」と言われてはっとしたという。地域の200人を超える内職さんはお金のためだけでなく、やりがい、生きがいのために仕事を引き受けてくれている。彼らのために、会社の将来のことを真剣



大切な経営資産

に考えよう…。

早速、安田社長は担当者と一緒にハローワークを訪ね、「後継者マッチング事業(個別マッチング)」を活用して人材採用の取り組みを始めた。次のさらにその次の後継者募集というのは今まで前例がないことだったが、「一枚の求人票の中に自分たちの思いをどのように反映すればいいのか、担当者が寄り添って一つひとつアドバイスしてくれた」と安田さんは振り返る。

たくさんの応募者の中から選ばれたのは、東京でIT系の営業の仕事をしていたという西村龍さん(33)。いつかは生まれ育った地元で働きたいと考えていたそうで、経営に対する関心も高い。クリエイティブ向陽では、モノづくりはもちろん、その気になれば、商品開発や営業、販売、生産管理などどんなことでも経験できる。「決められたことをして毎日を過ごすよりも、自分が積極的に関わって会社を大きくできると思った」と、目を輝かせて夢を語る西村さん。現在は、商品で使う布を機械で裁断したり、縫製加工を依頼している地域の家庭を回っている。汗をかいて走り回るその姿を見守りながら、「かつて何も分からずこの世界に飛び込んだ自分の姿と重なるものがある」と安田社長は目を細める。その若い感性や発想に大きな期待を寄せているようだ。

事業承継の取り組みを 会社のイノベーションにつなげる

今後、二代目、そして三代目へと事業をバトンタッチし、会社をさらに成長・発展させていくために、経営資産だけでなく、社長自身が培ってきたモノづくりのノウハウやスキルを承継していかなければならない。かつてのように見て覚えるという時代ではなく、モノづくりの工程や商品・顧客の情報などすべてデータ化して会社の共有資産にしていく必要があるだろう。「今までの経験を活かして、ITによる社内業務の効率化や商品を効果的に売る仕掛けづくりなどを提案できれば」と西村さん。事業承継の取り組みをきっかけに、クリエイティブ向陽の経営革新のチャンスはどんどん広がっている。

「彼らには事業の柱を継いでいってほしい。後継者マッチング事業だけでなく、様々な経営支援メニューを活用しながら、理念やビジョンの承継もしていきたい」。安田社長と哲夫さん、そして西村さん、三人四脚の歩みが今始まろうとしている。



ソフトな風合いが魅力の和雑貨

DATA

有限会社クリエイティブ向陽

- 代表 | 安田 悟
- 住所 | 京都府亀岡市
- 業種 | 和雑貨・装飾小物等の企画・製造
- 社員数 | 8名