

## 花のギフト社 ◎益子博美社長

## 一國一城の『あるじ』をめざして一念発起

生まれつき独立心と負けん気が強かった私は、高校卒業とともに社会の荒波に飛び込みました。米国、オーストラリアなど海外での仕事を含め数々の職につきましたが、性に合ったのは生花店での仕事でした。

自分のお店を持ちたい——そんな気持ちがいっしょに芽生えていました。高校卒業から12年、教室兼店舗を銀座に構えることができました。ちょうどそのころ、当社

の野上耕作社長（現会長）と出会ったのですが、衝撃的だったのでよく覚えています。野上社長はこんなことを話していました。

「うちの会社は母の日向けギフトに特化し、2万扇をこえる全国の郵便局へ15万鉢の生花・造花を送っています。出荷作業のため、短期のパートさんを250人雇い、10トントラック150台で配送。商品を生産者から直接仕入れ、1000坪の加工場で作業していま

栃木県小山市で生花ギフト商品を扱う花のギフト社。倉庫業や商品発送事業にも進出し、業容は拡大中だ。繁忙期には250人のスタッフを統率する女性社長がこれまでの歩みを赤裸々に語る。



す。1週間が勝負の仕事です……」

同じ業界でも、仕事の進め方がこれほどまでに違うのかと感心しました。「よしこの仕事だ！」と直感した私は、銀座のお店を友人に任せ、当時神奈川の小田原にあった生花店の責任者として、花のギフト社に飛び込みました。9ヵ月後、赤字にあいんでいた店舗を単月黒字化することができ、「仕事のご褒美は仕事」とばかりに、翌年にはメインの部署である通販事業部へ移りました。

業務内容はそれまでとは一変しました。翌年販売する商品の企画、撮影から受注予測、資材の仕入れ、物流管理、大勢のパートさんの管理等々。生花店の感覚でギフト商品をアレンジしましたが、やってもやっても終わらない。商品の山に派が出そうでした。「ギフトアップしてたまるかー」という心



母の日の出荷風景(上)と自筆メッセージを入れる花時計(下)

## 働きがいと効率化を両立

「日本で一番いい会社にしよう。朝礼で社員に繰り返し訴えていることです。自分と家族、そして取引先さまがハッピーな状態を実現できているのか。例えば自分の子

どもが成人したとき、入社させたと思う仕事をしているのか、社員に自問してもらいます。入社させたかと思う会社で働いても楽しくないはず。やりがいのある仕事は誰かに与えられるものではなく、自身でつくりだすものです。気づいたらいつの間にか退社時間になっていた。そんな働き方を実現したいと思っています。

仕事柄、社員のうち8割が女性です。子どもの具合が悪くなったり、家族の介護が必要になったり、突発的な理由でシフト変更に迫られるケースは少なくありません。女性ならではの体調不良もありません。そうした場合、有給休暇をあててもらいなどして、できるだけ要望を受け入れています。そのためにも仕事を数名のスタッフで受け持ち、この仕事はこの人しかできないという属人的な状態を極力排除しているつもりです。

前社長のころは仕事最優先で、残業しなくてもその日の仕事はその日のうちに終わらせるといふ方針が求められる時代。かつてモーレツな働き方で知られた日本電産の永守重信会長や小山昇・武蔵野社長も残業削減に力を注いでいます。

効率化を図る施策の第一弾として、顧客管理システムを昨年導入し替えました。当社ではインターネット通販も行っており、法人、個人あわせると全国に膨大なお客さまがいっしょにいます。一番忙しい母の日に向けた出荷作業では、老若男女さまさま250人のは、パートさんを雇っています。商品数も1000種類以上あり、覚えるにはやはり限界があります。顧客と商品の情報をすべてシステムに登録し、誰でも簡単に情報を参照できる仕組みに改めました。

自社ウェブサイト内に通信販売のページを今秋、オープンする予定です。カギになるのは商品と「かわい」と感じてもらう、いかに口コミで伝えてもらえるか。インスタグラムで反響になることをインスタ映えというそうですが、最近の消費者はSNSで情報を入手する傾向があるようです。先日、ブライダル商品の展示会に出席しました。おかげさまで大勢の人たちに写真を撮影してもらい、手応えを感じています。これからは女性ならではの感性を生かしつつ、日本で一番いい会社づくりに邁進していきます。

株式会社花のギフト社  
設立 2000年3月  
所在地 栃木県小山市乙女2-20-23  
売上高 3億7000万円  
社員数 10名  
URL http://www.087gift.co.jp/

取材協力 櫻井士夫(トリン) 24 本誌 小林 二