

# 女性起業家大賞優秀賞を受賞した 遊び心を大事にしたものづくり

(株)デキャンタージュ 代表取締役 小林 由紀 氏

全国2万2,000人を超える女性経営者のネットワークをもつ全国商工会議所女性会連合会が、2002年に創設した「女性起業家大賞」。17年、その第16回で、創業5年未満の企業が対象となるスタートアップ部門優秀賞に選ばれたのが福岡市中央区に本社を置く(株)デキャンタージュ・小林由紀代表取締役である。福岡県内企業で8年ぶりの優秀賞という快挙を成し遂げた小林社長に起業から受賞に至るまでの経緯についてうかがった。

## COMPANY INFORMATION

代 表: 小林 由紀

所在地: 福岡市中央区今泉1-2-30

設 立: 2013年7月

資本金: 500万円

T E L : 092-791-2577

## モノ売りからコト売りへ

——第16回女性起業家大賞スタートアップ部門優秀賞では、御社が販売されている「バースデーストーンソープ」が評価されたとうかがいました。もともと御社が美容関係の会社ではなかったという点に驚きました。

小林代表(以下、小林) 私は、長年IT企業でシステム開発に携わっ



ていて、「遊び心のある面白いものをつくりたい。人に感動を与え、笑顔にするものづくりがしたい!」と起業を決意しました。当初は、シス

小林 由紀(こばやし・ゆき)

独学でマイクロソフト認定の資格を取得し、OLからパソコンスクールの講師に転身。その後、3Dグラフィックスソフト開発やメーカーのシステム開発の業務を経て、2013年7月、システム開発・スマートフォンアプリ開発を手がける(株)デキャンタージュを設立。17年、全国商工会議所女性会連合会の「第16回女性起業家大賞」スタートアップ部門(創業5年未満)の優秀賞を受賞。

テム開発やスマートフォンアプリの開発、ホームページ制作を中核事業としておりましたが、アプリ利用者への付加価値としてのプレゼント



北海道で開催された全国大会で「女性起業家大賞」を受賞



パースデーストーンソープ



固形ソープをカンナで削り1枚使い切りタイプへ

を考えたことがきっかけとなり、2年目から手づくり石けん、無添加化粧品企画・開発事業に着手いたしました。

——石けんをつくろうと思ったのは。

**小林** 私自身、子どものころからじんましんやアレルギー、市販の石けんを使うとかゆみが出るなどの肌トラブルに悩まされていました。体質に合う石けんが見つからないなら“つくってみよう”と、身内が経営する石けん工房に低刺激の無添加石けんをつくってもらい、以来それを使っていました。

私のようなアレルギー体質の女性はたくさんいらっしゃいます。薬用のものや皮膚科が推奨したものなど、選択肢が限られているというのは女性として悲しいことです。香りがいいものやキレイなもの、美

容効果があるものを使いたい、私自身そのような思いを抱いていたので、同様に悩んでいる人の手助けができればと思い商品化に着手しました。

——市場には、たくさんの種類の石けんが販売されています。ほかの商品との差別化をどのように考えられたのでしょうか。

**小林** 開発に当たっては、ほかの石けんと異なる新しい付加価値をつけたいと考えました。その1つが形状です。私自身が使用するなかで、固形のままでは出張で持ち運びする際など、不便に感じていました。そこで石けんをカンナで削り、1枚使い切りタイプにすることを思いつきました。

製法と成分にもこだわっておりまして、お肌のデリケートな方でも安心してお使いいただけるように、九

州産オリーブオイルや美容オイルとして知られるモロッコ産のアルガンオイルを使っています。オイルの成分を傷めないよう、40℃前後での低温製法（コールドプロセス製法）で40日間しっかり熟成させています。

——商品名にあるように、誕生石を付けられたことも大きな特長の1つですね。

**小林** ただの“モノ”を売るだけでなく、贈る人も贈られた人も幸せな体験ができる“コト”を売るという発想から「女性心をくすぐり、もらってうれしくなる、誕生日や記念日など、特別な日に使ってもらえる石けん」をつくろうと考えていました。そこで誕生石に見立てたスワロフスキー（クリスタル）の付いたガラス瓶に詰め、石の言葉を記したカードも添えて、「パースデーストーンソープ」と名付けました。

## トップインタビュー



飛躍の契機となった「東京国際ナショナル・ギフト・ショー」への出展



博多マルイへのイベント出店

### 営業経験ゼロからの挑戦

——販売開始から手応えはありましたか。

**小林** とんでもありません。もともと弊社はシステム開発で始めましたから、私を含めて皆、営業経験に乏しく、いざ発売となっても、美容業の販路開拓はまったくの素人だったので本当にどうしていいの

かわからない状況でした。商品のブランディングを目指して百貨店へ売り込みに行き、大阪・神戸の合同商談会(商工会議所主催)にも参加しましたが、思ったような成果は得られませんでした。

そのようなとき、地元福岡の商工会議所が商談会を開催するという

知り、3度目の正直だと思いエントリーしました。その商談会で丸井のバイヤーからお声がかかり、有楽町マルイの母の日イベントへの出店が決定した時はとてもうれしかったです。デビューが東京からという展開に私自身が一番驚きました。

地元福岡のホテルの月例会にも参加させていただき、プレゼンする機会を得て、デュークスホテル博多の宿泊プランにも採用いただきました。無名だったバースデーストーンソープに価値を見いだしてくださった地元の最初のお客さまでした。

その後、「福岡デザインアワード」への出品や「東京国際ナショナル・ギフト・ショー」へ出展し、多くの方に認知してもらえるよう努めました。

——競争が激しいなか、百貨店で販売やゲーム会社とのタイアップ、大手商社、有名ホテルなどと契約するなど、わずか2年で成果を出せた理由とは。

**小林** 絶対にあきらめないという強い気持ちをもっていたことと、何と言いましても「東京国際ナショナル・ギフト・ショー」への出展が大きかったと思います。東日本や西日本の多くのバイヤーと名刺交換をさせていただいたことがきっかけで、百貨店ですと、そごう神戸店、博多マルイ、トキハ本店、岩田屋本店、名鉄百貨店本店、近鉄百貨店あべのハルカス本店、西武百貨店池袋本店、そごう横浜店でのイベント出店につながりました。多くの商社やメーカーと名刺交換させていただいたことも後にゲーム会社カプコンへのOEM販売、ギフト業界大手(株)ハリカとの口座開設へと結びつきました。

正面からだけでなく、上や横、斜めからと視点を変えながら、お客さ





ホテルオークラのアメニティー洗顔石けん「Manon」



カブコンのゲームキャラクターをイメージしたOEM販売



ギフトにも最適な「バースデーストーンソープ」

まのニーズに合わせて固形や液体の商品も用意いたしました。クライアントのニーズに1つひとつ丁寧に対応することが目標実現のプロセスになったと感じています。

また、福岡商工会議所の西川ともゑ前副会頭(前女性会会長)をはじめ、福岡経済界の諸先輩方に激励いただき、アドバイスやさまざまな課題を与えていただいたこと、その期待に応えようと懸命に努力してきたことが結果につながったと思っています。

全国商工会議所女性会連合会の「女性起業家大賞」は、416商工会議所女性会と一般公募から選考されると聞いていましたので、スタートアップ部門優秀賞を受賞したと聞いた時は本当にうれしかったです。西川会長が福岡商工会議所女性会会長としての任期を満了される前に、感謝の気持ちをかたちにして伝えることが私の悲願でしたので、その思いが果たせて少しは恩返

しができたのではないかと感じています。

——「女性起業家大賞」では、女性ならではの視点から、製造過程から製品の見た目の美しさにまでこだわった商品であること、石けんのための“モノ売り”ではなく、誕生石のメッセージを付属する“コト売り”によってほかの商品との差別化を図っていることが評価されたとうかがいました。今後の事業展開はどのようにお考えでしょうか。

小林 「バースデーストーンソープ」の販路を広げていくことはもちろんですが、現在では、OEMの開発も行っており、ホテルオークラ福岡のスイートルームやデラックスルームのアメニティーとしてアルガンオイル配合の洗顔石けん「Manon(マノン)」、JR九州のスイートレイン「或る列車」では或る列車特別仕様の弊社オリジナル無添加液体ソープを採用いただいています。今後は、インターネット販売の

強化と大手商社との取り組み、そして地元福岡での展開やOEM、新商品開発にも注力していきたいと思っています。海外から旅行で日本を訪れた方に、メード・イン・ジャパンのすばらしさを伝えられる商品をつくりたいですね。

2018年は、魅力ある新たな商品開発のために、製造ラインの整備に取り組んでいます。

お子さんが小さく外に働きに出ることができない女性の在宅ワークや女性が働きやすい職場環境を整備し、地域や社会に貢献できる事業を目指したいと思っています。

私の強みは商品企画力と持ち前のITエンジニアとしての技術力です。それを複合的に生かした商品開発や販売方法、リアルとネットをつなぐシステムづくりを考えていきたいです。いつまでも、「次は何をつくらうかな」といえる自分でありたいと願っています。

(聞き手・文・構成:山下 康太)