

ミライロと関鑑

10
NEXT
YEARS

福岡商工会議所が150周年を迎える「10年後」をキーワードに
学生が成長企業の若手社員を取材し、将来の展望を探ります。



学生スタッフ NPO法人学生ネットワークWAN



取材 さくらフォレスト株式会社

梅田真未さん

■今月の取材先 さくらフォレスト株式会社 とは？

通信販売事業を中心に、コールセンター請負業、簡易宿泊業、不動産業など幅広い事業を展開する。差別化された商習慣に囚われない独自のサービスを強みとし、次々に新たな事業を生み出している。

「事業を通した『価値提供』と『面白さ』を突き詰める」

さくらフォレスト株式会社は、親会社である株式会社ココシスのさくらフォレスト事業部から分社し、2014年に設立された。同社は、さくらフォレスト事業部で2009年からスタートした自社通販ブランド「さくらの森」を主軸とした事業を展開。その後、様々なオリジナル商品を開発し、2015年にはDHA&EPAサプリメント「きなり」がモンドセレクション最高金賞を受賞。その他、ゲストハウス事業を手がける一方、2019年から飲食店やグランピングの運営を開始するなど、日々事業を拡大しつづけている。

そんなさくらフォレスト株式会社の通信販売事業「さくらの森」企画部で、マーケティング・商品開発を担当している梅田さんに、10年後をテーマにお話を伺った。

現在のお仕事について教えてください。

私は、商品開発や新規顧客獲得のマーケティングを担当しています。また、チームのディレクションも担当しており、常に全体を見てチームメンバー一人ひとりにやるべきことをアドバイスしています。

梅田さんは現在入社4年目ですが、さくらフォレスト株式会社を知ったきっかけは何ですか。

20代の間であれば、何をしても軌道修正ができると思っていたので、単純に「楽しい」「カッコいい」と思えるものを仕事にしたいと思い、自分がカッコいいと思える会社を探していたところ、最初に見つけたのがさくらフォレストでした。

当時は、どんな大人になりたいと思っていましたか。

いわゆる「イケてる大人」になりたいと思っていました。具体的に「イケてる」とはどういうことかを突き詰めると、「様々な物事を知っていて、自分で事業を動かすことができ、仕事に対して熱量を持っている人」という答えにたどり着きました。どうせなら、面白く生きて面白く生涯をまっとうしたいですね。面白く感じるができる分野を増やす時期が20代だと思っています。そういう考えがあったので、就職先を選ぶ基準として、業界に関係なく、社会人としてのスキルを身につけることができるかどうか、成長したいと思える環境であるかどうかを重視していました。

入社を決めたタイミングや決め手は何でしたか。

選考が進むと合宿があり、その中で商品開発のワークをしました。「0から1を生み出す」ことにチームで挑戦し、たったの2日間で商品を作り上げ、社員からフィードバックをもらうということを経験しました。この合宿を通して、**私は物事を何も知らないことを改めて実感したのと同時に、いざやってみたら意外とできそうな自分がいたことに気づき、この会社こそ自らが成長できそうな場所だと感じました。**

また、この合宿で社員の方々と話した際に、他の企業であまり感じることもなかったフラットな雰囲気と、個人でプロジェクトを動かすことができそうな環境に惹かれ、さくらフォレストに入社することを決めました。

「感謝の朝礼」などが有名な、さくらフォレスト株式会社の自慢できる点は、他にどのようなところがありますか。

「お客様のために」を本気で考えている会社だと思います。お客様の生活を豊かにするサービスを追求したいと本気で思っている人がたくさんいる会社だと感じますね。また、**社員間の距離が近いことも強み**だと思います。仕事上の関係にとどまらず、友達のような近い関係性を築けている会社です。距離が近いがゆえに衝突することもあります。私が「それはダメだと思います」という指摘をしても、先輩は受け止めてくれますし、後輩も「それはどうなんですか」と意見を言ってくれます。就職前にも感じましたが、社員同士、立場に関係なくフラットに意見交換ができる会社はなかなかないと思います。

御社HPの「5年後には事業を立ち上げよう」というメッセージも特徴的です。

弊社には「5年卒業」というスローガンがあります。これは「**社会人生活5年間で、さくらフォレストという会社を背負わず、自分一人になった時でも価値を生み出せるようになる**」という目標です。さくらフォレストは、入社年数を問わず個人に裁量権があるので、成長スピードがとても速いです。その成長に加えて、自分の中で「5年卒業」の意識を保つことができれば、新しい能力を着実に身につけられると思います。

社会人5年目までに、しっかりとアイデアを出し、自分の力で事業を形作ることができる人になりたいです。

現在、梅田さんは通販事業に携わっていますが、今後10年でEC業界はどのように変化すると思いますか。

「売り方」に変化が起こるのではないかと感じています。今



後、Google検索など従来の検索以外に、YouTubeや音声を使った検索の文化がさらに浸透するのではないのでしょうか。5Gが実用化された後、どのような手法が生まれてくるのかも気になります。広告の出し方も、現在はタクシー内のディスプレイに表示するという手法も出てきています。**今後10年、お客様と接するポイントが変化し、お客様が商品との触れ合い方を選ぶようになる**と思います。

また、**今後ますますAmazonなどの総合通販で買う人が増えてきます**。Amazonのような総合通販であれば、すぐに決済し、短期間で商品を受け取ることができ、次を買う商品もすぐに提案できますよね。このようなテクニカルな部分を、単品の通販企業としてどのように対応するかを、しっかり考えていく必要があります。

最後に、梅田さんご自身の10年後のビジョンを教えてください！

10年後の全てを描けているわけではないですが、色々な可能性を潰したくないので、一つの会社にずっと居続けるこだわりはありません。今やっている物事を突き詰めたときに、何かやりたいことが生まれたり、そちらに従うと思います。

また、色々なことを任せられる立場になりたいです。色々な人が活躍できる事業を立ち上げたり、後輩や困っている人を助けたりできるように、より多くのスキルを身につけたいです。そのために、ある程度は自分でやってみて、失敗して学ぶ必要があります。

これまでは、一つの事業を1から100に大きくすることに取り組んでいましたが、0から1を生み出すという経験を積みたいです。**何もない状態からアイデアを見つけて、それを形にして、世の中に出すという一連の流れに挑戦してみたい**です。事業にしても、商品にしても、企画の段階から携わっていきたいです。

常に高みを目指し、自らのレベルアップのために努力しつづける梅田さんの姿は、まさに「イケてるカッコいい大人」であると強く感じました。

梅田さん、貴重なお話をありがとうございました！





■NPO法人学生ネットワークWAN とは？
設立17年目を迎える学生主体のNPO。「学生だから〜できない」「地方だから〜できない」を変えるべく全国19地域の情報発信支援や、地域の関係人口をつくるコンテンツ企画運営をしている。私たちの運営するサイト「ガクログ」もぜひCHECK!! してください！
<http://www.gakulog.net/>

