



京都にある自転車ブランド、ビゴレ・カタオカの4代目アトツギである片岡有紀さん。リブランディングや新しい取り組みに携わり、第4回アトツギ甲子園にて準ファイナリストに選出されました。「アトツギの強みやプラスになる部分があった」と語る片岡さんの、家業への想いを取材しました。

1. 家業が危機に直面し、継ぐことを決意

アトツギになることは幼少期から考えていらっしゃいましたか？

いいえ。私は1人っ子でしたが、継ぐことは考えておらず、1回就職したんですね。就職した先は、設備メーカーで、愛知県で勤務していました。ちょうどコロナが流行した時に家業がピンチになったんです。例えば部品の入荷が2年待ちで自転車が完成せず納品できないことや、販売できる商品がないような状況が外部環境の関係で突如やってきました。さらに、両親が順番に体調を崩して入院したことで店舗運営も回らなくなり、内部環境もピンチという事態に直面しました。

その時に、私は1人っ子だから継がなければ将来的に店はなくなる、当たり前にあった存在がなくなるのはどうなのかなと考えるようになりました。お客さんも仲良くしていただいて、毎週来る方もいるのですが、そういう方たちの1つのリフレッシュできる場所もなくなってしまうと思ったんです。就職した設備メーカーの営業で町工場を回っていると、「自

分の代以降は継がせない」と言っている現場に直面することもあり、自分の中で少しモヤモヤしていました。それで、思い切って会社を辞めて、京都に戻ってきたんです。

しかし、会社経営のことをあまりにも知らなすぎたので、夜間に社会人大学院に行きながら勉強をしました。とはいえ、そんなピンチの状況で継ぎますと言い切ることもできず、継ぐか継がないか、迷っていた時期が1年くらいありました。

まずは、自分なりにできることから着手しようと、ウェブページを作り直したり、会社の歴史を掘り起こしたりする期間が続いた時に、家業の経緯や父親の思いを改めてしっかり聞くことができました。父の想いを聞いたとき、経営基盤がしっかりしている大手企業と違って、家業は将来どうなるかわからなかったり、お給料や休みが減ったりすることが普通に見ればマイナスなのですが、そんなマイナスを放っておいてでも「大事な家業を続けたい」と思ってフルで戻る決断をしたという経緯ですね。

戻ってこられて大学院に通いながら家業で働く間は、お仕事として何をしていたのですか。

昼はビゴーレで働き、夜に学校に行く形でしたが、最初は何をしたらいいかわからなくて掃除していたんですよ。

自転車を作ることはできなかったので広報から始めようと思い、ウェブ会社さんに協力してもらいながらウェブサイトを作り始めたんです。ウェブサイトの写真撮影や、会社の事業を言語化し、文章にしてコピーを考えていました。

ホームページに掲載されてるたくさんの文章は、ご自身で作られているのですか。

私と社員さんで基本的につくり、時には父も参加しています。かなり時間はかかりますが、うちのウェブページを見てくれる方は、滞在時間が長くて、読み込んでくれています。

「応援してますよ」といって見てくれる既存のお客さんや、取材が入ってテレビに出た後に「見たで」と言ってくれる人など、関係性を作る1つの場所になっているので、今後も手を抜かずにやっていきたいと思います。

2. 大きいサービスではなく、自社の強みが活かせる事業を



自転車のレンタルサービスはどういう経緯で始めたのですか。

きっかけはアトツギ甲子園なんですよ。今、私が京都市で生活する中で、10年ぐらい前から「街が変わっていっちゃう」という感覚がありました。学生時代からオーバーツーリズムを体感していて、経済性重視になりすぎた企画をたくさん見てきて、京都の文化ってなくなっちゃうのかもしれないと思っていました。

ずっと思っていたことと、家業的にもっと自転車に乗ってもらう機会を増やしたいということで、自転車で郊外に行けるレンタル事業がいいのではないかと考えたんです。アクティビティとして郊外に人を分散させて、郊外をサイクリングで楽しむという内容をアトツギ甲子園で話しました。新しく設備投資をして、何十台も自転車を用意することはできませんが、試乗車や展示車をストックで置いているので、それを使ってまず小さく始めようという流れですね。

女性用自転車を始めた経緯をおしえてください。

スポーツ自転車の人口はほぼ9割が男性なんです。自社のSNSのオーディエンスも90%が男性で、雑誌を見ても男性向けです。業界を見ても、大多数が男性だから男性向けの商品が多くて。

うちは女性の方も乗れるサイズも用意していて、カスタマイズもできるし、1品1品組んで微妙な調整ができます。多くはいないかもしれないけど、実は欲しいと思っている女性に向けて打ち出せることがあるんじゃないかと考え、女性用自転車の販売を始めました。市場全体からすれば小さい需要かもしれないけど、自分たちの強みが最大限発揮できるところで1回試してみようかなという感じですね。

3. 父と衝突しながらビジョンを明確化

自転車のレンタルサービスだったり、女性向けの自転車など新しいことを始める際に、お父様や先輩社員の方とぶつかることはなかったんですか。

今必要か、今新既存事業に力を入れるべきなのかという意見は、何をやるにしても出てきました。でも、どう既存事業にプラスになるかということを考えながらやっていて、そこはコンセンサスを取ってやっている感じですね。

ピンチの状況で戻ってきたので、支援機関の人にサポートしてもらって改善はしつつも、まだ新しいことに大きな投資する段階ではありませんでした。そのため、投資をして始めるのではなく、今あるもので新しい取り組みを進めて、営業時間外にやるということをしています。

入社されてからこれまでの間で1番乗り越えることが難しかった課題は何かありますか。

1番は、ちょうどアトツギ甲子園もあったからですが、自社のビジョンや歴史、思いを言葉にするのがとてもエネルギーがかかりました。私1人じゃわからなくて父にヒアリングをする時に、他人なら理論的に聞けることも、身内だとお互い真剣すぎてぶつかることがあったんです。ビジョンを言語化する時も本当にこれでいいのか悩んだり、私の思いも父の思いもあるので、お互い心身を消耗しながらやっていたかなという感覚もあって。

でもそれがあったから、今新しいことをやる時も本当に既存事業に必要なのか、一緒に決めたビジョンと合っているのか、そういう視点で話せるからそこは良かったかな。

印象的なうまくいった瞬間はありますか。

初めて父と共に新しい車種の製作を進めていた時に、土日にお客さんが来て今どうなっているか聞いてもらったり、精密加工をやっているお客さんがいたら部品を作る時にアイデアをもらったりしたときですかね。

今まで父がビゴレーで新しいものを作る時は、自分たちの手で作ったものを現場でお客さんに見てもらって、いろいろ言いながら最終形ができることが多かったそうです。

最近は、「乗るから作って」と言ってもらったり、お客さんから要望を貰えることが増えてきました。こういうずっと続いてきたお客さんとビゴレーの関係性はありがたいです。私の曾祖父から始まって、祖父も知っているお客さんもいらっしゃるのですが、サポーターのような感じで入ってきてくれる時はすごくありがたいですし、私も楽しいので、これまでの積み重ねがあるという点は特に家業ってありがたいなと思っています。

4. アトツギ甲子園が繋がりとビジョンを手に入れるきっかけに

アトツギ甲子園に出場されたきっかけはなんでしたか。

保証協会さんに出ませんかと言ってもらったのがきっかけです。アトツギ甲子園出場にあたっては、父を説得するのが一番大変でした。当時は新事業や新しい取り組みをしようとは思ってなくて、とにかく既存事業を成長させようと進んでいたのですが、アトツギ甲子園は新規事業をプレゼンすることになっていました。ただ、私としてはきっかけがないと考えないので、どうしてもやりたくて。何回話しても、私では身内という立場やお互いの感情が入って、会社の代表としてじゃなくて父親と喋っているみたいになってしまい、説得できませんでした。お世話になっている保証協会の担当の方に電話で相談して、社外の方から説得してもらって、それで出場することができました。

出られてみて、お父さんの反応や、ご自身で何か変わったことはありましたか。

2人で良かったと言っているのが、今までのことを振り返って、今後どう進むかを言葉にできたことです。ミッション、ビジョン、バリューについて決められた言葉がなかったんです

よ。そこを言語化できたことで、社員さんにも伝えられるし、自分たちが今後考える軸になるから良かったねと言っていて。お互い熱が入りすぎてしんどかったとは言っていたんですが。代表とアトツギって親と子なので、改めてビジョンを語り合う機会は今まであまりありませんでした。でも、アトツギ甲子園という共通の「突破すべき目標」ができたから、こっちに向けてやらないといけないという方向に持っていくことができスムーズに行ったかなと。共通の目標と期限があったのがすごく良かったなと思っています。

準ファイナリストに入ったことで、おめでとうと祝っていただけのことはありましたが、何より出場したこと自体が私は大きかったと思っています。それまでアトツギの繋がり、なかったんですよ。ずっと、他のアトツギがどうやっているかもわからないし、取り組みを見る機会もありませんでした。しかし、出場したことで近畿大会に出場した人たちと仲良くなって、出場者同士でたまに会って、お互い話したり、相談したりする人もいるので、繋がりが広がったということを感じていますね。



5. 唯一無二になるため、ブランドの確立を目指す

今後の事業展開をどう考えているのか聞かせてください。

今1番力を入れているのは、自社の強みを最大限に発揮することで、唯一無二ってウェブページに書いているのですが、本当の意味で唯一無二になるための取り組みをしています。改めて、私たちが目指すものを言語化し、お客さまにどのような体験をいただくために、何を日々すべきか、などの土台から改めて見直しているので確立させていきたいです。

私個人で有名になることにはあまり興味がないですが、父や祖父、そして曾祖父が必死にやってきた、まだ成長途中のブランドを、完成度が高いブランドとして確立させていきたいと思っています。その上で女性向けの取り組みやレンタルサービスを展開して、その延長線上に色々取り組んでいきたいということで、今は父と一緒に自転車の製作もしています。

作ること以外にもレンタルサービスを発展して、今後サイクリングツアーを実施するという話も進めているので、ブランドを確立させた上で新しい取り組みをどんどん広げていきたいと思っています。

事業承継については、次の3年から5年ぐらいかなと話しています。父はずっと自転車をつくっていたい人だとは思っているので、ものづくりの活動については、ご機嫌に続けてもらえればと思っています。

いろいろと手続き上は変わるかもしれませんが、これまでもこれからも企業として目指すところは変わらないこともありうちの規模なら意外と大きく体制が変わるとまではいかないんじゃないかな、という話をしています。

アトツギの方に向けてメッセージをお願いします。

私が実際にアトツギになって思ったのは、しんどいところがどんなに多くても、家業だからこそ持っている強みだったり、恩恵だったりのプラスの部分は絶対あるなというところですよ。例えば、私が新たな自転車を実際に設計から製作を始めた時に感じたことですが、ゼロからのスタートではなく、いつでも製作を練習できる環境・設備がすでにあり、すでに応援してくださるお客様がいたということはとてもありがたいことでした。また、新たな事業も既存事業がある前提で考えることができました。

そのようなプラスの側面って、その環境にいる自分では分からなくなること、そもそも気付けない、と言うことがよくあると感じています。これまでも私自身、他のアトツギさんと対話したり壁打ちしたりする中で、気づかせてもらう機会がたくさんありました。アトツギさんによってそれぞれ状況は違うと思いますが、これからも、それぞれの家業のもつプラスのところお互い考えながら、学び合ったり、切磋琢磨したりしながら共に新たな成長ができれば嬉しいです。