

株式会社トーカ堂 代表取締役 北義則さんに聞く

聞き手 脇浜紀子さん ● 京都産業大学現代社会学部教授



きた・よしのり
福岡大学体育学部(現スポーツ科学部)卒業。53福岡県生まれ。'81に陶器を扱う陶華堂を創業。91に株式会社トーカ堂を設立し、テレビショッピングなどの通販事業を展開。自ら出演するテレビショッピングの番組は全国に放映され、独特の柔らかいセールストークにファンも多い。

たまたま始めたテレビショッピングから現在はメディアミックスへ

脇浜 本日は、テレビショッピングでおなじみの株式会社トーカ堂の北義則様にお話を伺います。

博多近郊にあるトーカ堂さんの本社におじゃましていますが、ここはいわゆるオフィスビルではなく、まるで北米の郊外にある邸宅のような外観です。この素敵な建物が見えたときはちょっと驚きましたが、これは北さんのご趣味でしょうか。

北 いえいえ、全く違います。友人がカナダからの輸入住宅を扱う仕事をしており、また私の妻の実家の土地が空いていたので建てました。

テレビショッピングは妻の実家近くにあった借家の一室でたまたま始めたのですが、このビジネスはいつだめになるかわからないというリスクな性格があります。そうなたら、この外国風のおしゃれな建

物を使ってレストランを始めようかな、などと考えたのです。

脇浜 そうでしたか。いま、「たまたま、テレビショッピングを始めた」とおっしゃいましたが、現在のメインはやはりテレビショッピングですか。

北 テレビショッピングとインターネット販売を連動させたメディアミックスを展開しており、私の長男が12年くらい前から、次男は6〜7年前から手伝ってくれています。また、5〜6年前からは太陽光エネルギーのビジネスを、これは別会社として手掛けています。

これまでは30分や1時間という決まった枠の番組でやってきたテレビショッピングが、時代の流れでだんだん変わってきたという実感があります。いつか私の子どもたちの代になった頃には、もっと変わっているでしょう。

企業は環境の変化に対応して、アメンバーのように姿を変えていかないと生き残れない

いと思います。ですから、テレビショッピング一本でやっていくというつもりは少しもありませんでしたね。

脇浜 それは意外ですね。

サラリーマンからパン屋さんへ、さらに陶器の卸業へ

脇浜 事業がどんどん変わっていくというお話も、のちほど詳しくお伺いしたいのですが、その前に、北さんといえは、やはりテレビショッピングの独特のトークを皆さんもよくご存じだと思います。あれは自分で演出というか、意図してなさっているのですか。最初から、いまのようにスララとお話しなれましたか。

北 シャべれませんよ(笑)。演出ではなく、自然なスタイルです。現在のような1時間番組という形のテレビショッピングは、福岡が発祥の地だったようです。私が初めて参加した頃は陶器の卸業を営んでいたため、有田焼の大きな飾り壺や、陶画といっ

て陶製の額などをテレビショッピングで販売していました。

脇浜 トーカ堂さんの前身といえますか、発祥は陶器を扱う会社だったそうですね。

北 ええ、陶器の前はパン屋さんです。27歳の時にサラリーマンを辞めて、パン屋さんで独立しました。



北義則さん



かつて、福岡に博多米軍キャンプという基地があり、父がそこで働いていたため、私は18歳まで基地内の自宅で育ちましたが、そこはまさに日本の中の米国でした。学校は基地の外にある日本の学校に通いましたが、そういう環境だったので、さまざまな影響を受けました。食生活も同様で、基地内でよく食べていたハンバーガーやホットドッグが、なぜ日本にはないのかと思っていたのです。パン屋さんでそういうものを売って、チェーン展開しようと思いました。

脇浜 そのパンが陶器になったのは、どういういきさつがあったのでしょうか。

北 サンドイッチを作って販売したところ、周囲にパン屋さんは何軒もできてしまったのです。そのため、小売りではなく、幼稚園や小・中学校、高校などにサンドイッチを納入するようにしました。ところが、妻と二人で夜中の1時頃から作りはじめるという昼夜逆転の生活が続き、多いときで1日に1000個も作っていたものですから、とうとう体を壊してしまいました。

そこで、有田焼の窯元にいる叔父に相談したところ、うちの倉庫にあるものを売ってこいと言われて、陶華堂という名前が始めました。1981年の春でしたね。

脇浜 では、最初は通信販売とは全然関係がなかったのですか。

北 それでも、後に通販を始めて最初に扱ったのはパン焼き器でした。家庭でパンが焼けるホームベーカリーが、確か1万9800円だったと思います。

毎回、企業としての生死をかけて 新しいアイデアで試行錯誤

脇浜 社名を陶華堂からカタカナの「トーカ堂」に変えたのは、何かきっかけがありましたか。

北 テレビショッピングのスポンサーとしては、漢字3文字の「陶華堂」はちょっと堅いし、取り扱い商品が陶器に限定されるイメージもあるので、創業から10年後の1991年に、「トーカ堂」という現在の社名にしました。

脇浜 どのタイミングで、「よし、これからの時代はテレビショッピングだ」と思いになりましたか。

北 いえ、そう思ったことはありません。たまたま、テレビショッピングのお話をいただいたということです。広告代理店から連絡があって、テレビショッピングのスポンサー企業に陶器を卸してほしいというのが始まりでした。

かつてのテレビショッピングの事業は、いつだめになるか分からないという非常に不安定な、ベンチャー企業的な性格がありました。というのは、何社かのスポンサー企業が集まって1時間の番組を作っていたのですが、スポンサーによって売れるところと売れないところが出てくるのです。しかし、一緒に番組を作っているので、売れないからといって1社だけ途中で抜けることが難しい。全く売れなくても、費用は売れているところと同じように出ていくわけです。ギリギリまでがまんをして続けた結果、最後は倒産するところもありました。毎回毎回、企業としての生死がかかっていたので、私としてはいつやめようか、いつやめようかと思っていたのです。「川の流れに身を任せ」といいますか、私はそうやって続けてきて、いいときも悪いときもありましたが、幸い節目節目でヒット商品が生まれたおかげで今日があるのかなと思います。いまだでは大手のテレビ局のほとんどがテ

レビシヨッピングの子会社を作って、レビシヨッピングがこれだけ盛んになったので、他社の成功したノウハウを参考にすることもできるでしょう。しかし、私たちが始めた頃は他にやっているところがほとんどなく、まねのしようもない。毎回、新しいアイデアを考えて試行錯誤しなければなりませんでした。

その後、テレビショッピングを始める企業が増え、売り上げを大きく伸ばすところが出てくると、テレビ局もそういったところと優先的に手を組むなど、競争が激化しました。それに対抗するためには、海外まで出向いて仕入れをするなど、オリジナリティのある新しい商材を生み出す不断の努力を怠るわけにはいきません。

**自分が商品に感動しないと
お客様には伝わらない**

脇浜 社長自ら商品のプレゼンテーションをするというスタイルも、アイデアの一つ

だったのですね。

北 そうなんです。私は、「自分が商品に感動しないとお客様には伝わらない」と信じています。一方、家電製品は量販店や電気屋さんに行けば同じようなものが置いてある。しかも対面販売ですから、お客様が詳しい説明を聞いたり値切ったりすることも可能です。テレビはそれができないので、値段が高いと思われたら絶対に売れません。

そこで、私たちが最初の頃にやっていたのは、家電製品の新しい機種が発売される前に、現在の機種を安く販売するという方



脇浜 紀子さん

法です。次いで、家電メーカーのOEM生産によって差別化した製品を販売したところ、うまくいきましたが、しばらくすると他のテレビショッピングも同じことを始めました。

こういったいろいろな競争が激しい中で生き残っていかなくてはならないため、もうやめようと思ったことが何度もあります。

企業はアメーバのように

環境の変化に柔軟に対応すべし

脇浜 テレビショッピングの市場が伸びて、地元の九州だけではなく、全国から競争相手が出てくる。さらに、インターネットによるネット通販の時代になりました。このeコマースは、2018年度には10兆円を超える規模になるという予想もあります。

北 私が始めた頃は、まだ7000億円くらいだったのではないですか。当時は、テレビショッピングで販売することによって顧客リストを手に入れ、二次的、三次的



な通信販売につなげていくというのが基本的な戦略でした。

脇浜 テレビショッピングの市場規模が拡大していく中で、その形態も、テレビ番組を買い取る「テレビショッピングパズ」や、通販専門チャンネル、テレビ局自体が手掛けるなど多様化してきました。

北 私も、CS放送のチャンネルを一つ、買わないかという話を持ちかけられたことがあります。ちなみに、当時は1カ月に1億5000〜2億円くらいの媒体料を払っていました。しかし、先ほどもお話しした



ように、テレビショッピングから急に撤退せざるをえなかった企業をいくつも見てきたので、私自身も同じようになるのではないかと、いつやめようかなどと考えながら続けていたわけです。ヒット商品が出ればいいのですが、それがずっと続く保証はありません。

脇浜 常に身軽にしておきたいと考えています。

北 そのとおりです。企業というものは常にフットワークを軽くして、アメーバのように環境の変化に柔軟に対応しなければい

けない。専門チャンネルを買ってしまったら、それができなくなると思いました。いま、再生エネルギーのビジネスを手掛けているのも、変化への対応の一つです。

脇浜 専門チャンネルを買うのではなく、あえていまの形態で継続しているというわけですね。テレビ局が通販に進出していることについては、どう思われますか。

北 われわれとは、ちょっと考え方が違うのではないのでしょうか。テレビを使って商品販売するという方法は新規参入しやすいため、そこでいかにお客様の役に立つ情報を提供し、利益を得るかが大事だと思います。基本的には薄利多売のギリギリのところまで頑張れるかというビジネスであり、販売数は減っても利益を厚くするという方法は長続きしないでしょう。

それに対して、テレビ局がテレビショッピングを行う場合、そこで利益を上げるためのものか、もしくは自分たちが持っている媒体を有効利用するためのものか、その違い

があるように感じます。

当然ながら、テレビ局なりのやり方もあっていいわけだし、互いに切磋琢磨しながらお客様がお求めになるものをご提供していく。われわれにとっては確かにプレッシャーになります。なるべくオリジナリティーを出すようにしながら頑張っています。

脇浜 オリジナリティーということでは、いま注目されている新しいライブコマース、生番組をスマートフォンで見てもらうという形態は、どのようにお考えですか。

北 私も以前は生放送に出ていましたが、生放送がいちばん勢いというか、独特の空気があって、非常によく売れました。ただ、私はできれば人前で話したくないものですから（笑）、いまは「生放送なんかとんでもない」という気持ちです。

体育の教員を目指して

福岡大学体育学部に入学

脇浜 学生時代のお話を聞かせていただけ

ますでしょうか。

北 高校時代に、先輩から誘われてウエイトリフティング部に入部し、九州大会に出たところ、優勝しました。もともと、私と同じ階級に出場したのはもう一人しかいなかったのです、その選手に勝って「優勝」になったのですが（笑）。

将来は体育の教員になろうと思い、地元の福岡大学の体育学部（現在のスポーツ科学部）に入学し、重量挙げ部に入りました。しかし、1年生の夏に現在の妻と知り合ってから、毎日のように会っていたものだから、重量挙げには身が入らなくなり、ボクシング部に転部しました。

入学してから分かったのですが、当時は体育学部の学生が240人以上で、そのうちで教員になれたのは1割程度。才能のある学生がたくさんいましたが、教員は本当に狭き門だと感じました。母校である東福岡高校に教育実習に行ったところ、部活の監督から「君は教員は難しいから、他のと

ころに就職を決めなさい」と言われ、旅行会社を紹介していただいたのです。

「面接に行ったところ、すでに採用が終わっていたものの、会っていただいた支店長から、医療機器や雑貨を薬局などにルートセールスをする近くの会社を紹介していただき、翌日からその会社の倉庫で働いていました。

**華丸さんのものまねは
あまり似ていない(笑)**

脇浜 結局、当初の志望とは違う道にお進みになったわけですが、それが現在の仕事につながっている部分はありますか。

北 全然関係ないようできて、実はあるのです。例えば、テレビショッピングで健康食品の青汁を販売したことがあります、青汁はよそでも扱っています。そこで、青汁にクロレラを添加するというアイデアを思いついたのは、まさしく経験が役立ったからです。また、同じ頃にオーストラリアからユーカリの蜂蜜を輸入・販売したこと



北義則さん(右)と脇浜紀子さん
(2018年4月9日 株式会社トーカ堂本社にて)

もありました。そういった商品を新たに扱う際にあらかじめイメージがわきやすいのは、薬局のルートセールスの経験があるからだと思います。

脇浜 福岡大学は大規模な大学ですが、自由な学風で知られていますね。

北 そうですね。大学のイメージがいいし、私も学生生活を楽しんだ思い出があります。

脇浜 漫才の博多華丸さんが、北さんのトークのものまねで有名ですね。

北 博多華丸・大吉さんも福岡大学の学生

だったそうです。私のところにおいでになって、「ものまねをしてもいいですか」と了解をとっていかれました。

脇浜 華丸さんのものまねを見て、ご自分ではどのような感じですか。

北 テレビで見て、あまり似ていないような気がします(笑)。

脇浜 華丸さんのものまねがきっかけとなって、北さんのまわりの反応が変わったのではないのでしょうか。

北 よく言われるようにはなりませんでしたね。

**社会人になる一歩手前の
ワンクッション置いた時代を大切に**

脇浜 大学時代を振り返って、あれをやっておけばよかった、もしくはやっておいてよかったということはありますか。

北 大学時代というのは、自由な発想や感覚が持てる、「社会人になる一歩手前のワンクッション置いた時代」だと思います。そんな時間を大切にしてほしいですね。

一般的にいつて、大学を卒業したら企業

などに就職するか自分でビジネスを始めるか、大別するとこの二つだと思います。大きな会社に入って比較的安定した生活を送るのもいいし、自分で商売を始めて、時間的な自由は手に入るものの、紆余曲折があつて浮いたり沈んだりしながら、たまたま流れに乗つてうまくいく場合もあれば、何をやつても思いどおりにいかない時期もある。そういういろいろな人生がある中で、自分はどうしたいのかと考えました。その結果、将来、結婚して家庭を持つても何とか食べ歩いていくことはできるのではないかという自信のようなものが生まれたのです。

脇浜 そういう感覚を、大学時代の自由な時間の中で培つたのですね。

北 そうですね。いまの学生さんにも、大学生である間に自分の生き方について考えていたいただきたいと思います。

脇浜 ちなみに、そういう北さんの生き方を、奥様はずっとサポートなさってきたの

ですか。

北 いえ、正反対です。商売なんか絶対にやめてほしいと言われてきました(笑)。やはり、安定した生活とはいいい難い人生でしたから。

テレビショッピングを始めて1年くらいたつたときに、今回だめだったら撤退しようとは本気で思ったことがあります。というのは、同じ番組でカメラやビデオ機器を販売していた会社が他の番組に移つたために枠が空き、私のところで代わりにやらなにかという話が来たのですが、引き受けたところ、大変な費用がかかることが分かつたからです。

そのとき、必要な資金を妻が自分の貯金から出してくれたのです。しかし、私はそれまでカメラやビデオを扱つたことがなかったため、仕入れルートがありませんでした。そこで、妻に出してもらつた資金を持つて東京の家電量販店へ行き、現金で仕入れてきました。

そうやって背水の陣で臨んだところ、結果的に1億円の売り上げとなり、しかもそれ以降、家電製品の売り上げがずっと好調だったのです。

脇浜 やつてみないと分からないものです。しかし、常にフットワークを軽くして、チャンスがあれば素早く動くという北さんならではの姿勢が生かされたようにも思います。

北 そうなんです。また、他の番組に移つた会社と同じような商品を販売するわけですから、勝つためにはどうしたらいいかとことん考えて、カメラバッグと三脚も付けて販売しました。同じ金額だったら、そういったサービス品があつたほうがうれしいですよね。これが大好評で、このときに生まれた「セット組み」という形が、いま主流の「これに、これとこれを付けました」という販売形式になりました。

脇浜 本当に、いろいろなことがあつたのですね。本日はありがとうございました。