

株式会社 Chrysmeila 代表取締役

菊永英里さんに聞く

聞き手 山岡三子さん ●フリーアナウンサー・名古屋短期大学客員教授



きくなが・えり

青山学院大学文学部英米文学科卒。ピアスの紛失をきっかけにロック式ピアスキャッチを開発。特許を取得し、2007年に会社を設立。2008年の発売以来20万ペアを売り上げる。2014年には第13回女性起業家大賞グロース部門奨励賞を受賞。二人のお子さまを育てながら岡山と東京のオフィスで活躍中。

5000年なくされ続けてきたピアス「外れにくいピアスキャッチ」とは

山岡 まず、「外れにくいピアスキャッチ」のお話を伺いたいのですが、ピアスを付けたことがない方のために簡単に説明いたしますと、ピアスの軸を耳の後ろで止めている小さい金具がキャッチです。これがよく外れて、ピアスをなくすのですよね。

菊永 そうなんです。ピアスって、実は紛失率が86%もあって、しかも、一度なくした人の9割以上の方が、何度もなくした経験があるそうです。

ピアスの始まりが気になって調べてみると、紀元前3000年から使われていたそうです。

山岡 そんなに古くからあるのですか。

菊永 はい。21世紀の現代になっても86%の方がなくしているということは、5000年も解決されてこなかったことになりますが、それほどの長きにわたって、なぜ解

決されてこなかったかというところ、宝石店の経営者は男性が多く、ご自分ではほとんどピアスをしないので、ピアスをなくすことをあまり意識されてこなかったようです。

山岡 それは確かにそうですね。

菊永 お客様は、なくしたのと同じメーカーのピアスは買いたがらなくなります。その結果、お客様がどんどん減ったり、50%以上の方が3000円以下のピアスしか買わなくなったり。

でも、ピアスをなくさないようになれば、値段のいいものを買うとか、気に入ったメーカーのピアスをまた買うようになって、市場も活性化すると思ったんです。

山岡すごい発想ですね。それで、この小さいピアスキャッチを開発なさったのですね。

菊永 5ミリ以内の大きさをめざして開発し、4・8ミリの中に9個の部品が入っています。5社の部品メーカーさんが、それぞれ得意な専門技術を使ってパーツを作り、最終的には人の手によりピンセットで組み

立てています。1000分の1ミリの誤差でもうまくはまらないような、とても精度の高いものです。

山岡 1社だけではできない、5社によるコラボレーションなのですね。

菊永 ピアスの軸はメーカーによって太さが違っていて、0・76ミリとか0・81ミリといったほんの少しの差ですが、それがキャッチの固定力に大きく影響します。当社のピアスキャッチは0・6ミリから1・1ミリまで、ほとんどのピアスに対応していますから、1組持っていればどのピアスにも使えるという大きなメリットがあります。

使う時は差し込むだけでロックされ、ただ引っぱるだけでは抜けることなく、後ろを軽く引くとロック



クリスメラのピアスキャッチ

が解除され、外すことができます。

もらったピアスをなくして大げんか「金具が悪い」?

山岡 ピアスキャッチを開発しようと思いついたきっかけは、何でしょうか。

菊永 当時お付き合いしていた方からもらったピアスをなくして、大げんかになったことがあります。「ピアスはよくなくなるものであって、私のせいではない、おそらく金具が悪いんだろう」と言ったら、すごく怒られました。

そこで、外れにくいキャッチをインターネットで探したり、宝石店で聞いたたりしたのですが、欲しいものが見つかりませんでした。しかも、宝石店でピアスキャッチを頼んだら、「0・7ミリ用と0・9ミリ用のどちらになさいますか」と言われて。自分のピアスの軸の太さなんて、誰も知りませんよね。

山岡 わかりませんね。それに、1ミリ以

菊永英里さん



下は素人には計りようがないですね。

菊永 外れにくくてどのピアスにも対応するキャッチを自分で作ろう。これさえあれば、持っている全部のピアスに使えるものを作ろうと心に決めました。

「何をやるかよりも社長になることが大事」——16歳の将来設計

山岡 すぐに、自分で作ろうとお思いになったのですか。

菊永 そうですね。私は16歳の時に将来は起業しようと決めて、それから9年間、父親に事業計画書を出し続けていたのです。

山岡 そのがんばりは、どこから来たのでしょうか。

菊永 起業する以外に、生きていけないと思ったんです。私は専業主婦になれそうもないし、協調性もないので、企業で働き、子どもを産んで、また復職するという自分のイメージがまったく持てなかったのです。では私には何ができるかと考えて、社長になろう、と。

山岡 16歳で、そんなことまで考えていたのですか。

菊永 高校の友人たちに「社長になることに決めた」と言ったら、みんなに笑われました。「社長になって、何をやるの」と聞かれて、「たぶん、何をやるかが重要ではなく、社長になると決めたことが大事だと思う」と言って、よけいに笑われました。

私は、高校に入学するまでの9年半ほど、オーストラリアの田舎に住んでいました。どこに行くにも母親が車で送り迎えしてくれる環境。日本に帰国後は、人をかき分け

て乗らなくてはならないラッシュ時の電車に乗れず、泣いて帰ってきました。

みんながやっていることを、自分はできない。将来、普通に就職して子どもを産んでというルートを、私は歩めないと思ったんです。

山岡 若いうちから、自分を客観的に見ていらしたのですか。

菊永 このままでは生きていけないと思って、では電車に乗らなくてすむ人は誰だろう？「社長だ！」と思いついたのです。社長なら産休も自由です。では社長になって何をやるかと考えて、父に事業計画書を持っていききました。事業計画書の様式に鉛筆で記入したのですが、今思うと、ひどいものでした。その後も9年間、いろいろな事業計画書を出し続けましたが、全部取り合ってもらえませんでした。

それが、ピアスキャッチの事業計画書だけは、「日本だけではなく、海外も狙えばいいんじゃないか」と、初めて認めてもらえ

たのです。

山岡 9年間という、高校から大学にかけてですか。

菊永 はい。大学を卒業する頃、当時はIT系の起業がとて盛りがつていました。

それを見ていて、ビジネスのスピードが非常に速いし、優秀な方たちがたくさん集まる競争の激しいジャンルに参入しても、負ける可能性が高い。ほかの人があまり着目しない領域で勝負をしないと勝てないと考えている時に、ピアスキャッチのアイデアが浮かんで、「すごい！ 5000年も無視されてきたジャンルを見つけた」と。

山岡 確かに競争相手が少ない分野ですものね。

菊永 競争相手がゼロではありませんでしたが、一番の問題は、元々ピアスキャッチはピアスを買うと無料で付いてくるものだったので、一般に「ピアスキャッチを買う」という考え方がなく、「ピアスキャッチを買いましょう」というところから始めな

くてはいけません。しかし、ピアスキャッチで世界一になろうという人はあまりいないはずなので、これは勝負できるかもしれないと思いました。

「社長になりたいから経営学部」ではなく……

山岡 その発想はすごいですね。菊永さんは青山学院大学のご卒業でいらっしゃるんですが、専攻も今のお仕事と関係していたのでしょうか。例えばマーケティングとか、経営とか。

菊永 いえ、大学では文学部の英米文学科でした。社長に必要とされることが実務ではなく、「こういう未来もあり得るだろう」といったビジョンを描き、そこに至るストーリーを作っていくことのほうが大事だとしたら、英米文学科でよかったのかもしれない。経営学部ではだめというわけではありませんが、社長になるから経営学部でなくてはならないと決めつけなくてもいいか

なとは思いました。

山岡 大学を卒業して就職なさったのは、現在のお仕事とは関係がなさそうに思えるIT系のベンチャー企業でしたね。

菊永 大学時代に友人と起業しようとしたのですが、請求書の発行の仕方さえわからず、これは、いちど会社勤めを経験しないとだめだとわかったんです。そこで、会社にいるのは3年間と決めて、その間に起業できる力が付くような会社に行こうと思い、ビジネスのスピードが速くて実力主義のIT系のベンチャー企業に就職しました。

山岡 お勤めをしながらピアスキャッチを



山岡三子さん

作ろうとなさったわけですが、最初はご苦
労も多かったのでしょうかね。

菊永 非常にハードでした。仕事をしながら
図面を書きつつ、試作品を作ってくれる
工場を探していましたので、図面を書き始
めてから発売開始まで3年くらいかかりま
した。

山岡 お話を伺っているだけでも、両方や
るのは大変だったということがわかります。
あえて厳しい環境にご自分をお置きになっ
たわけですね。

菊永 多少過酷なほうが、起業した時に楽
だと思えそうだと考えたのですが、就職し
た会社にはすごくよくしていただいて楽し
かったです。

営業経験1か月半での異動希望 猛アタックでつかみとった部長付秘書

山岡 営業も経験なさったのですよね。

菊永 自分でも驚くほど、営業にはまった
く向いていなくて、1か月半の営業経験を

経て、私が起業した暁には絶対に営業マン
を雇おうと決めました(笑)。結局、1か月
半で異動希望を出すこととなったのですが、
起業したときに社長にとって一番必要なこ
とは何かを考えたのですが、一向にわから
ない。そこで、社長がふだん何をしている
か見たいと思って役員秘書を志願したのだ
ですが、空気がありませんでした。そこで、
仕事の能力はとも高いのにスケジュール
管理が苦手な部長がいらしたので、「私を秘
書にすれば、たぶん役員になれますよ」と
お伝えしたのです。

山岡 その自信は、いったいどこから来た
のですか。

菊永 私だけの勝手な思い込みで、断られ
ても断られても、毎日毎日、机の周りを勝
手に整理し、空き缶を捨ててということ、
自分の仕事をやりながら続けました。

最初は怒られたものの、「あの書類が見つ
からない」と言われたら、ファイリングし
ている中からサッと出して渡すということ

を続けていたら、秘書がいると便利だと思っ
てくださったようで、部長付きの秘書にし
てもらえ、その部長は半年後に役員になり
ました。

山岡 すごいですね。それで、そのまま秘
書をお続けになったのですか。

菊永 3年で辞めるとすると、残りは約1
年。その間、秘書を続けても自分がそれほ
ど成長しないだろうと思ったので、その役
員の方に「何か次のことをさせてください」
とお願したところ、若い会社でしたし、
私ほどわがままな社員も少なかったと思い
ますが、社員のわがままを聞いてくれる風
土もあって、新規事業をスタートさせる部
署で1年ほど勤めました。

山岡 では、企業の中でひととおり学ばれ
たわけですね。請求書の出し方も含めて。

菊永 私が独立したいということも、その
役員にお伝えしていたので、この事業はど
ういうしくみだとか、ここから利益が上が
るとか、全部教えていただくなど、本当に

素晴らしい環境でした。

事業規模の拡大が幸せではない 「幸せ」な会社、職場とは

山岡 ご自分の事業がスタートしたのが2008年でしたね。

菊永 会社設立が2007年7月で、製品ができたのは2008年の4月です。父には、試作品ができて特許も出願してから話しました。「たぶん、止められてもやると思うけど」と。

山岡 では、お父さまはあくまでもサポーター的な感じでですね。

菊永 はい、そうですね。

山岡 そうしてスタートしたビジネスで、さまざまな賞を受賞され、今年の1月には、「個性あふれるスパイシーな女性社長を表彰する」J300アワードの大賞を受賞なさいました。楽天市場では、去年上半期のジュエリー部門で、売り上げランキングがナンバーワンだったとのこと。

菊永 ありがとうございます。とはいえ、

当社は卸売業なので、入荷したものを検品して出荷するという、非常に地味なことを日々やっています。華やかとか有名になったという感覚はまったくありません。それに、闇雲に事業規模を広げていくのが幸せかという点、そうではないかもしれないと思っています。

以前に勤めたITベンチャーの会社が急成長して上場し、私の入社当時は社員300人だった会社が、3年後には2000人になったんです。そのころに創業者が、一番幸せだったのは池袋の雑居ビルで社員が10人くらい、みんなで徹夜しながらやっていた時だと漏らしたのを耳にしました。

それを聞いたときに、幸せって何だろう。事業を拡大することだけが幸せではないし、見誤ってはいけいないのだと感じたことがあったのです。小さいけれど世界中に販売している会社、小さいチームだけで世界中にパートナーがいるような会社になりたい、

最初から思っていました。

山岡 普段は岡山にいらして、東京のオフィスにお子さんを連れてこられて、アットホームな仕事場で仕事をして、というのが幸せのひとつの形なのでしょうか。

菊永 そうですね。16歳のころに、将来起業したらどのような会社にしようかなと思った時に、やはり子どもは産みたいので、一軒家の1階がオフィスで、2階で子どもたちがバタバタ遊んでいる。そんな会社にしたいと思っていました。今、東京と岡山に拠点があつて、岡山オフィスは自宅と事務所が一緒です。

ここが東京本社ですが、他にも仕事をしている方がいるのが見えると思いますが、ここはコワーキングスペースといって、共同オフィスになっています。一番奥にはキッズルームもあって、中にテーブルがあるので、子どもたちがおもちゃで遊んでいる横で仕事をする、そんな環境です。

山岡 働くお母さんにとっては、理想的な

環境ですね。

菊永 はい。このビルのオーナーさんが、ご自身の経験から子ども連れで働けるスペースを作りたいとおっしゃっていたので、立ち上げをお手伝いしますといってスタートしました。

山岡 ということは、岡山と東京のどちらのオフィスも、お子さまがいつも目の届くところにいらつしゃるということですね。

菊永 そうですね。今はだいたい3対1くらいの割合で、岡山にいます。居間の隅にデスクを置いて、横のキッチンで料理をしながら仕事をし、後ろに子どもがいるという状態です。オフィスの部屋は別にあるので、ほかの社員はそこで仕事をしています。

社員の人生設計に応じた会社をつくっていききたい

山岡 かつては家で仕事をしているお母さんがいて、子どもには働くお母さんの姿が見えていました。

菊永 ええ、私や社員が働きやすい環境をつくっていききたいと思います。みんながそれぞれ

の人生をどう生きたいか、それに応じて会社をつくっていかたいですね。

山岡 なるほど。事業規模の拡大とはまた違う形の幸せ、仕事も含めたあり方を模索していraftしやるんですね。

菊永 事業のサイズに合った成長を、会社も私もしていききたいですね。

山岡 今や、アメリカや台湾とも取引があり、世界進出を遂げていらつしゃいます。

菊永 とはいえ、台湾にはまだ2店舗です。アメリカは販売数もだいぶ伸びてきましたが、まだ世界を相手にとつていいのかどうかという感じです。

山岡 今の大学生はキャリアというと就職のことだけを考えがちです。今の学生に対してメッセージをお願いします。

菊永 私は起業しましたが、女性はおしなべて起業したほうが子どもを産むの



菊永英里さん（左）と山岡三子さん
（2015年3月5日 東京港区のオフィスにて）

いと言いたいわけではありません。やはり人には向き不向きがあつて、社長になつたほうが気が楽な人もいるし、産休や各種制度がきちんと整つた大企業のほうがいいという方もいるでしょう。

他人と比較するよりも、自分が組織、例えば大学のサークルの中でどういう立場にいると力を発揮しやすかつたかを考えてみたりすれば、ベンチャーがいいか大企業のほうがいいのかといったように、結構見え

てくることはあるのではないでしょう。

山岡 どうしても、周囲の意見などに左右されがちですね。

菊永 それをちよつと横に置いて、自分のこととして考えたいと思います。

主体的にあるために 自分で考え、決め、 責任をとれたほうが楽

山岡 菊永さんはすべてにおいてとても主体的でいらつしやいますが、なぜそれほど主体性が高くていらつしやるのでしょうか。

菊永 考えられることとしては、3つあって、1つは親の影響がとても大きいと思います。私は姉と比べられたことが一度もなく、それぞれ尊重してもらいました。

2つ目は、ロンドンでは私立の小学校に通いましたが、国籍が全員違ふし、肌の色も宗教も違ふ。違ふのが普通であつて、逆と同じことがほとんどない状況でした。他人と一緒にやなくていいということを、小

さいころに体験しました。

もうひとつ大きいのは、高校生まで、自分でなにひとつ選んだことがありませんでした。親の仕事の都合で十何回も引越して、「来月に引越した」と言われたら、それまでの友達も全部失つてしまふ。

すべて親に決められて生きてきたのが、高校生の時に自分で社長になると決め、「自分のことは自分で決められるんだ」とわかつたのです。自分で決めたほうが精神的に楽だし、責任が取れる。結局、そのほうが楽だから自分で決めているんです。そうやって、主体的になつていったのだと思います。

山岡 今、大学教育においても「主体的な学び」の必要性がいわれていますが、それは主体性をもつた人材が必要とされていることの裏返しのようにも思えます。二児の母として、これからの学校教育に期待することがおありでしたらお聞かせください。

菊永 今までの学校教育にあまり不満はありません。外国の学校も見ましたし、そこ

で日本人学校に通いました。日本の学校にも行きました。いろいろ経験して、日本は教育水準が非常に高いことがわかりました。

ただ、大学などは首都圏に集まっています。東京から岡山に転居する際には、子どもの教育のことも少し考え、夫と日本全国のどこに住みたいかという会議をしました。けれども、東京に住んでいて、なんとなく東京の大学へ行くよりも、地方に住んでも「これをやりたいから、東京のこの大学へ行きたい」といった目標を持つている人のほうが強いかもしれません。

与えられた中から好きなものを選びなさいという環境よりも、自分はこれがやりたいから家を出るといった、自発的に行動しなければいけない場所のほうが可能性はあると考えて地方に移住するのも悪くないと考えました。

子どもには、日本どころか世界中、好きなところに行きなさいと言える親になりたいと思っています。