「行政いばらき」には、会員にとって有益な誌面作りとして、時に業務を離れ、広い視野で見聞を深める趣向も必要でしょう。わが茨城県には、新たな基軸で希望の未来を創造するような、魅力ある取組をしている事業者がたくさんいます。「いばらき新・希・塾」では、そんな事業者の活躍ぶりをご紹介していきます。堅苦しくならないよう英雄譚風に仕上げていますので、気楽にお読みください。

専業主婦から華麗なる転身?
世界初のピアノシューズ
スカーフを靡かせ、青い大海原を颯爽と!

リトルピアニスト株式会社
代表取締役　倉知真由美 氏
茨城県龍ケ崎市4264番地1
製靴製造販売業

「死ぬこと以外かすり傷!」との男前な座右の銘が似つかわしいようなそうでないようなそんなスカーフの麗人が、今回の主人公、‘世界で初めて’を開発したリトルピアニスト株式会社の代表取締役・倉知真由美氏である。何を隠そう、当時のこのロザリンドは思春期を迎えた娘とのバトルが絶えない専業主婦だった。

スカーフ姿の倉知社長

娘とのバトルで誕生した世界初のピアノシューズ

世界初のピアノ演奏用の靴を開発した切っ掛けもまた娘とのバトルだった。コンクールを控えた娘のままならないペダリングに、ことピアノについては教育ママの彼女は、怒りを露わにしていた。「どうしてうまく出来ないのかなぁ!?」腕組みをして眉を釣り上げる母親に、娘は「靴が悪い!」と言い放つ。だったら、専用の靴を買ってやる!の売り言葉に買い言葉。しかし、彼女は本気だった。ありとあらゆる所を探し回った。娘に言い訳をさせない靴を。ところが、それはどこにもなかった。ピアニストなら誰もが経験することだが、意外とペダリングは難しい。そして重要だ。多くのピアニストたちが苦労をしているのだが、にもかかわらず、専用の靴がピアノの長い歴史に一度も登場していなかった不思議。そこで諦めるのが普通だが、だったら作ろうとなるのが、倉知真由美の倉知真由美たる所以、非凡な才気なのだ。

もちろん、一朝一夕にはいくはずもなく、何度も何度も試行錯誤を繰り返した。ヒールを湾曲すること、そこまではわかっていた。彼女の原点、ゲーム制作で培った根気と集中力をもってしても埒が明かないと思っていた頃、これもまた娘なのだが、苦しむ彼女を尻目に、試作品で遊び始めた。その時、娘が踵の木型を踏んでいる様子を目の当たりにした瞬間、彼女の脳内に閃光が走った。ヒールの位置を中側にずらせば、梃子の原理で、ペダリングがスムーズに、そして安定することに気づく。そこからは一心不乱に試作を繰り返し、そして、終に多くのトップピアニストからも賞賛されることになる世界初のピアノシューズが完成した。

ピアノシューズ（アプロディーテ）

ピアノシューズが‘売れた’真の理由

斯くして、リトルピアニストのピアノシューズは、ピアノ市場において空前のヒット商品になっていった。幼いピアニストたちの憧れであり、コンクールを競う若きピアニストの強い味方であり、円熟したプロのピアニストの中にも愛用者が後を絶たない。

誰もが見過ごしてきたインサイトを解決した世紀の発明なのだから当然と言えば当然と思うかもしれないが、実はそうとは言いきれない。このような画期的なアイデアは実は腐るほどある。優れた着眼点も、その多くが海の藻屑と消えていった。ブルーオーシャン、青い大海原を泳ぎ切れる成功者はほんのわずかだ。では、倉知氏のピアノ

シューズはなぜ売れたのか。そこには理由がある。

倉知社長は、すべてに妥協しなかった。よくあるのが、自身のアイデアに酔いしれ、その他がなおざなりになるケース。皆、これで失敗する。彼女は、角度などヒール部分はもちろん、滑らないインソール、軽さ、靴音、皮、デザイン、細かい装飾、すべてのスペックにこだわった。後に、それは誰もが無理だと言った「グッドデザイン賞」受賞にもつながる。また、それは、プロモーションでも。リーフレットのキャッチコピー、動画のナレーションの声質にまで神経を尖らせた。最高峰モデルを「アプロディーテ」と名付けた時は、８時間悩み続けた。そう言えば、最後「アプロディーテ」か「アフロディーテ」かでちょっとした口論にもなったなぁ。こんな妥協なきコダワリの積み重ねが強い磁力を生んで、成功を引き寄せる。

一方で、彼女は、人の意見に耳を傾ける姿勢も持っていた。開発者の思い入れは重要だが、独りよがりになってはいけない。開発段階から如何にユーザーの声に耳を傾けるかが重要である。幸い、彼女にはピアノの先生始め忌憚ない声が聞ける関係者がたくさんいた。彼女はSNSを駆使し、常に彼女たちの意見を取り入れ、渾身の発明をより優れた‘売れる商品’に昇華させることに成功した。

決断力、行動力、そしてチャレンジ精神

かと言って、彼女は人の意見に振り回されるということもなかった。決断力があった。経営者とは意思決定業である。様々な意見を消化して、最後の砦として決断をすることが仕事であるが、これも出来るようで出来ない。中小企業の社長で何人いるだろうか。人の意見に耳を貸さない、逆に人の意見に振り回されるのいずれか、それがほとんどと言ってもいい。どちらもいい結果は生まない。希望的観測、尻込み、丸投げ、逃避、すっぱいブドウの合理化、心の弱さが的確な判断をねじ曲げる。倉知社長は、自身が納得いくまで様々な意見を聞く。そのプロセスが信念を育み、そして最後は自らが判断を下す。だから、一度決まれば行動が早く、二の足を踏むことが少ない。

講演に挑戦する倉知社長

決断と行動、これで彼女は幾多の苦難を乗り越えてきた。100社にけんもほろろに扱われてやっと漕ぎ着けた製造委託先、ECサイト制作での契約トラブルで弁護士の力も借りた。すべてが初めての経験で、勇気の要るチャレンジだった。苦手なことしかなかった。だから、逃げてられなかった。

あらゆることにチャレンジした。人前で話すこと、これも大の苦手だ。彼女の希有な経験に、度々講演の依頼が舞い込む。当初彼女は渋ったが、これも必要なことと考え直し、積極的に引き受けるようになった。初めの頃は、普段はどんなお偉いさん相手にも臆せず、心地よいため口で快活に話す彼女だったが、いざ壇上に立つと、借りてきた猫のか細い声に、そのたどたどしさに二度見させられた。今ではすっかり慣れ、とまでは行かないまでも、少しはリラックスできるようになったのだが、まだまだこの挑戦は彼女の中で続くようだ。

ピアノの靴のシンデレラストーリーはまだ続く!?

それまでのジャージ姿から白いスーツと巻きスカーフに着替えた日に始まったガラスの靴ならぬピアノの靴のシンデレラストーリー。

物語の過程では、無垢な言動に辛辣な言葉を浴びせられ、無知から危機に追い込まれることもあったが、その都度、教訓を得ながら、糧にしてきた。今では、その勘所や緩急も身につき、すっかり経営者の佇まいだ。結局、そのイノセントさゆえに、邪念なくシンプルに考え、最良の選択と真っ直ぐな行動ができたというのが、彼女をして青い大海原を泳ぎ渡らせた答えだろう。

そして、その実直な挑戦に多くの人が惜しみなく手を差し伸べたことも、彼女の今に欠かせない。危機が訪れると測ったように、その魔法使いたちがカボチャの馬車を遣わした。幾度も救われた。この数年で数え切れない心強い人脈ができた。ピアノ関係者はもちろん、行政、士業、経営者、スポーツ選手や芸術家に至るまで。だが、その原点は家族。両親、心の拠り所だった祖母。何より、娘だ。すべてはこの一人娘への掛け値なしの愛から始まった。その愛娘も今年20歳を迎えた。何でも、大学を教育学部から経済学部に突然変えたそうな。んっ！？　それってもしかして。。。。

（文：吉成　俊勝）