

# 挑む

起業家たち

尾藤唯之さん(36)は、インターネットを武器に、作業服を卸販売している。ホームページを開くと、商品の写真と細かい説明が並んでいる。例えば、「カタログではウエスト調整ダブルボタン」となっていますが、バックベルトのボタンは縫いつけてあり、ウエスト調整に使うのは難しいと思えます」と、商品を手にとれない消費者に、できるだけ分かりやすい表現を心がける。

サヌキ 尾藤唯之さん



## 作業服 詳述 ネット販売

ら、普通に売っていたら生き残れない。どこまで商品説明できるかが勝負だ」という。

会社はサヌキ(神戸

市)。香川県出身の祖父が1936年に創業した作業服と安全靴の専門店だが、90年以降、安い中国製が日本を席巻し、製

造部門から撤退している。工場の外移転が進む中で、作業服や安全靴の売り上げは09年の2億円をピークに減り続け

た。先代社長の父は94年末、会社を閉める決意をし、5人の社員に「95年3月末をもって解雇する」と告げていた。運命の日は、まもなく来た。当時は住友金属工業社員。慶応大学院

(計測工学専攻)で学んだ。鉛筆一本に至るまで、住金の半導体製造装置の設計チームにいた。95年1月の阪神大震災で、神戸の実家が全壊。両親と祖母、妹が住む場所を失い、被災を逃れた会社の建物に避難した。週末ごとに後片づけに通ったが、その時、「会社に2千万円の負債があることを知った」。

「借金が残ったまま、会社は売却できず、事業をやめることもできない」。サラリーマンを辞めて、経営を継ごう、と決心した。商売の仕方

も、会計も分からず、最初の方は「縮めてみたら600万円の赤字が出

た」。鉛筆一本に至るまで、経費を切り詰めた。99年、知人から中古パソコンをもらい、インターネットを始めた。ホームページをつくると、埼玉県内から「股下2号の作業ズボンはありませんか」と電子メールが来た。返事したら、7万円分の注文がもたらした。

年商は約1億2千万円。その6割がインターネット取引だ。社員は8人に増やした。「商売を

わす、商品知識を増やしたい」と話す。ホームページは、http://www.kobe-sanuki.co.jp/ (堀内京子)