

# 真の自立型企業を求めて

## まだ夢の途中

波乱万丈の人生の中で出会った生き方「人の繁栄を手伝うこと」。  
人の視線で物事を考え実践していく活動が結果的には強固な「自立型企業」を形成していくのでした。しかし目標はまだ先にあると言います。

### 会社の経緯

まず今回の取材先である株式会社  
スマイルホールディングスの  
社長 金井龍男さんに会社の  
経緯について伺いました。  
「1997年3月にスマ

イル通販を設立しました」。  
実はそれ以前に、山口県にお  
いて自動車販売会社を経営し  
ていましたが、「自らの勉強  
不足とワンマン経営」（金井  
さん談）により倒産、膨大な  
負債を抱えてしまいます。単

株式会社 スマイルホールディングス  
代表取締役会長兼社長

かない たつお  
**金井 龍男氏**  
博多支部

■取材 広報情報室  
文章 菅原 弘  
写真 船木 治

一部写真提供 株式会社スマイルホールディングス

### ▼ corporate data

株式会社 スマイルホールディングス  
創業/2010年4月  
住所/福岡市中央区薬院1-11-14-6F  
TEL 092-761-8739  
<http://smile-hd.jp/company/>



身福岡に出てきて返済に向けて馬車馬のごとく働きました。仕事の内容は会員制カタログ販売です。全国に360の代理店を展開し、商材がありながらも販売力の弱い業者さんのお手伝いをするというものでした。あらかじめ代理店にカタログを送付しお客様を会場に集めてもらい、金井さんが巡回して商品説明・販売を行うという形態です。これはかなりの実績を築きました。「全国飛び回っていましたから、眠る暇もなかったです。1日600キロ走るなんてザラでしたね。何と云っても借金を返さなければなりませんでしたから」と金井さんは振り返ります。「必死だったのですが、お客様には強引なやり取りがあったかもしれませんがせんね」。負債は1999年9月に完済するのでした。

### 交通事故に遭遇

その翌月、車を降りて自販

機で飲み物を買おうとした時、トラックにはねられ何と左手の指がちぎれてしまいました。強烈な痛みの中、「これは私の強引な売り方で大勢の方に迷惑を掛けた天罰が下ったのかも知れない」と金井さんは思ったそうです。傷の痛みにも増して心の痛みが大きくなっていき、いつしかパニック障害に陥りました。

### 方向の転換

「その後仕事が全くできなくなりましたね」。人に会うと生汗が出て呼吸困難になります。しかし唯一、子どもとTVゲームをしている時だけは楽しむことができました。そこでふと考えたのは『画面』を見ながら仕事をしようということです。「それまでは携帯のメールさえできなかったんですよ」。社員にパソコンとは何か？インターネットとは何か？を教えてもらいました。その中で『楽天市場』に

強い衝撃を受けたと言います。実際に楽天市場のようなシステムを制作するにはいくら掛かるかを調べてみると、当時は20億円超とのこと。「これでは実際に百貨店作るのと同じじゃないか」と思いました。インターネットに無限の可能性を見出した金井さんはやがて独学を始めます。カタログという紙媒体(アナログ)から、インターネットという電子媒体(デジタル)への方向変更となりました。しかしそれは同時に『自分のために』という方針の変更でもあったのです。システム開発には資金が必要でした。そこで金井さんは自ら化粧品を製造、代理店の販売網を生かして資金作りしていくのでした。

### インターネットへの進出

金井さんはまず『スマイルサーチエンジン(ディレクトリ型検索エンジン)』(※注1)を立ち上げました。「これは集客が目的です」。有料では



同社が製造・販売している化粧品

お客様が来ないと考えた金井さんは無料で登録を受け付けます。それによりお客様情報(メールアドレスなど)を収集することができたのです。そこに有意義な情報を提供することにによりまたお客様が集まります。そしてスマイルサーチエンジンは大きくなっていくのでした。

次に金井さんが手がけたのは『情報商材』の販売です。「この検索エンジンをどのように立ち上げ、どの分岐点で次の手を打ったかをストーリーとして有料でダウンロードできるようにしました」。また、ある時は『私のノウハウ売ります』というコピーで大きな

反響を呼んだこともありました。「今はダメですが(笑)、当時はネットで商機を模索していた人が多かったから当たりましたよ」。こうして資金は順調に集まりステップを進めるのでした。

### いよいよショッピングモールへ

集めた資金を元に『スマイル通販オンラインショッピングモール』(※注2)を立ち上げます。出店者を募る中で金井さんが取った戦略は、強者との競争を避けるというものでした。目をつけたのは無名の画家・芸術家たちの作品です。世界の美術品を集め『スマイル・アートギャラリー』(※注3)と名づけ、無料で出店してもらい売れた時に販売手数料のみを受け取るという形態にしました。もともとのアート部門以外の出店者の方のテナント料も値下げ(業界最安値)に踏み切り、多くの出店を得られました。一方では広告を募ることもでき、

事業は好転していくのでした。

さらに2010年11月には、障がい者支援サイト『はばたき』(※注4)を立ち上げます。これも出店料は無料とし、販売したときに手数料をいただくことにしています。同友会の仲間の協力も得て福岡市の障がい者施設に提案し「これは日本中に広がるでしょう」と金井さんは見えています。助成金で運営する方法もありますが、「それだと本腰を入れなくなる」と、スポンサーを募るなどの努力で運営をしています。「私自身もスタッフの身内にも障がい者がいて、何かできることはないかと思っただけのことでした」と金井さんは語ります。

### 困り込みの重要性

こうして物販はスマイル通販(※注2)、お店や会社をPRする情報発信はスマイル

検索隊(※注5)の2本柱で網羅しました。しかし金井さん

は、商売は「顧客の困り込みが重要！」と声を大にします。最近の情報提供サイトはクーポン流行りで新規獲得にばかり気をとられているというのです。クーポンは単なる値引き合戦か、値引き前提の価格設定か。リピーターになることもなく、広告代理店に踊らされているのではないかと警鐘を鳴らしています。「大事なのは口コミです。メール登録してもらい定期的によい情報を提供することが大切です」。同社の強みは、携帯でも見られ、HPに変わるサービスもあり、地図機能もありメルマガを一齐配信できることです。そしてそれが低価格でできるのは大容量のサーバーを持っているからが故です。「自社のお客様を大切にしなければいけませんよ。ウチだってお客様を大事にしますから」。同社の経営理念に

は『やる気ある起業人に対し、最高の熱意を持って繁栄のお手伝いをする』と謳われています。

### ホールディングスの立ち上げ

そして2010年4月、前述の2社を完全持ち株会社にして『スマイルホールディングス』(※注6)を設立させました。それまでは『売上追求型』で、経費に対する意識が希薄でした。ところが単なる事業部制から会社組織(経営と事業の分離)に変更すると、経費に対する感覚が厳しくなり『利益追求型』に変貌したと言います。すべてにおいて自分たちで考え責任を持つようになったのです。「これこそが正に自立した企業といえるのではないのでしょうか。責任を持てるようになれば私はその人を経営者にします」。言われるからするのではなく、自分で考え行動する。さらにシステム化・標準化させ誰でもできるようにす

ることも忘れません。そういう環境をつくるのが社長の仕事であると言います。断言します。図らずも同友会の提唱する目的「よい経営環境をつくろう」に合致するのでした。

### 上場に向けて

実はかねてより2010年9月に大証「ヘラクレス」への上場を目論み準備を進めていました。時はリーマンショックを経験しその頃は景気の底であろうと予測し、2013年東証「マザーズ」上場に計画を変更しました。金井さんは「上場はあくまで資金調達の手段です」と言い切ります。それまでに持ち株会社(子会社)を現在の2社から5社に増やし、上場後は更なる飛躍を視野にいれています。「上場は通過点であり、いわば『夢の途中』です。会社の目的は『やる気ある起業人の繁栄のお手伝い』です。同友会を含め世の中にはまじめな経営者がたくさんいます。そこにプロ集団としてお

手伝いさせていただき成果を上げ、上場までもついでにあげたい。それが究極の目標ですね」と金井さんは熱く語るのです。取材協力ありがとうございました。

(※注1) <http://smile8.net/>  
(※注2) <http://3016.jp/>  
(※注3) <http://3016.jp/art/>

(※注4) <http://3016.jp/habataki/>  
(※注5) <http://smaken.jp/>  
(※注6) <http://smile-hd.jp/>