

ー本当にやりたいことが見つかったんですね！

そうかも知れません。27歳の頃です。最初は大阪の実家に出戻りして、初期費用を抑えながら1人で始めました。タイに行っては現地で衣類を買い付けを行って、、、という小規模スタートでした。

その頃、「どうせ輸入業をするなら、自分が好きな物をもっと売りたいなあ」と思いながら

実家の自分の部屋を掃除していて、クローゼットの中に無造作に投げ込まれていた大学時代の大型バックパックを見て「大学生の時はこのバックパック、高くて買うか悩んだよなあ・・・もっと安く品質改良が出来るんじゃないか?？」と思い、すぐにバックパックを担いで中国に行きました。

そして満足のいくバックパックを作る技術とルートを開拓し、安くて丈夫な物を作る事に成功しました。

その時作ったバックパックは今でも弊社の主流商品です。(80Lバックパック)

ー個人の自営業から法人化までの道のりは決して平坦ではなかったと思います。特に大変だったことは？

海外の工場とのやり取りは本当に大変でした。音信不通になり現地まで行ったら倒産していたり、

作業する機械や縫子さんによって色やサイズの品質がバラバラだったり、、、というところです。

そういった中でも現地スタッフと地道に信頼関係を作り、今では必要不可欠なパートナーが世界中にいます。



中国、タイの現地パートナー。
日々海外から弊社をサポートしてくれます。
誕生日や正月・クリスマス等には必ず
LINEを送ってきてくれる、家族のような
存在です。皆に支えられて、今があります。

ー苦労されたんですね。そんな思いで作った商品は、金城さんのこだわりが詰まっているんでしょうね。

アウトドア用品やエスニックの衣類において、弊社は買付と生産だけは必ず私1人で「現地に赴いて」行きます。

それは、私自身がアウトドア用品とエスニックが好きだから市場動向が分かることと、新商品を作る時などに1人で現地に行くと、チームで動いているわけではないので私が納得するまで現地滞在できるからです。

ーなるほど。代表自らが現地に行くところから商品づくりは始まっているんですね。販売にもこだわりはありますか？

現在はAmazonや楽天市場といったネットストアを通して販売活動していますが、最も気をつけているのは返品時の対応です。通常ネットストアは「返品は不可、もしくは返送料はお客様持ち」というルールを設けている場合が多いのですが、弊社は購入から100日間（一部商品は除く）は無料にて保証・全額返金に応じ、返送料も請求しません。加えてお客様に安心していただく為に、顔写真を本名付きで掲載したり、手書きでお礼メッセージをいれたりしています。

ー顔が見えないインターネット販売だからこそ、手書きのメッセージは嬉しいですね！

そういつてもうもらえるとこちらも嬉しいですね。インターネットでの購入って、機械的で冷たい印象だったので、温かみと安心感を意識しています。

ーそれでは今後の展望を教えてくださいませんか？

弊社は安く良いものを、をモットーに販売していて、アウトドア用品に関しては、もっと手軽にアウトドアを楽しめるお手伝いができるようになりたいです。エスニックに関しては、実店舗もやりたいしタイ料理屋もやってみたいですね。

ー素敵なお話ありがとうございました。商品の販売を通じて、お客様や国をつなげる、まさに懸け橋のような金城さん。

今後も一層飛躍することを願っています。

インタビュー：カナ・ライター&デザイナー
(カメレオンちゃん)

弊社の活動・定例報告 (0172号 2020年夏秋～)

- 皆様にご購入頂いた売上金額のうち毎月約20,000円を、タイのスラム街「クロントイ」の教育 関係機関、農村児童、青少年育成の為に、代表金城が直接寄付しています。

※新型コロナウイルスの影響により、2020年2月からは信用出来る友人伝いに寄付しております。

- 同上、売上金額のうち毎月約20,000円を、「未成年を中心とした縫子さん（家族の為に学校に行かず働く子供、諸事情により縫子として働かざるをえない子供、等）への教育支援金として寄付しています。

- 同上、売上金額のうち毎月約20,000円を、在日大使館等を通して中国に支援（基礎医療物資・衛生用品など）しています。国境なき医師団を通しての月額3,000円の定額寄付もしています。

日々、商品をご購入くださる皆様のお陰で、世界の経済格差を無くす為の支援が出来ます。心より感謝いたします。

五星館株式会社 代表取締役 金城吏希