

2009年2月21日に立ち上げたイルサルトが、先日無事に10周年を迎えることが出来ました。これもひとえに普段から応援をして下さるお客様、様々なアドバイスを下さる皆さま、いつも支えてくれるスタッフ、家族のおかげです。皆さま本当に有難うございます！10年間頂いた様々なご恩をこれから少しずつ返していきたいと思います。

## Prologue 創業のキッカケ

思えば『スーツが好きだから』という非常に単純な理由がスタートのキッカケでした。

当時の私は父親の経営する婦人服屋さんで働いていました。アパレル大手のワールドで10年間様々な経験をした私は自信满满で家業に戻りました。数百億の数字を動かしていた私からすると、4店舗の父の会社の数字を作ることはたやすいことに見え、父のお店の非常に前時代的で非効率な部分ばかり目につき、売上を上げることは正直“ちよるい”と感じていました。

ワールドで学んだ様々な手法を駆使すれば数年で売上は5倍になる！私はそう感じ、ワールド流のやり方をどんどん取り入れ、効率重視の店舗経営に舵を切り替えました。しかし私の目論見とは逆に売上はどんどん下がっていきました。関係性ではなく効率だけを重視する私のやり方についていけずお客様、そしてお店のスタッフまでもが反旗を翻したのです。

## 2008 藤村正宏先生との出会い

売上はどんどん下がる、お客様からは相手にされない、お店のスタッフからは無視される。私の場所は何処にもない、自分の存在意義も疑うようになり、うつ状態に陥りました。そんな人生最悪の時期に出会ったのがマーケティングコンサルタントの藤村正宏先生でした。

藤村先生は一通り私の話を聞いたあと一言こう聞きました。『**どんな時に仕事楽しい？**』

私はこう答えました。『**売上が上がった時です。上がると楽しい上がらないと楽しくない。それ以上もそれ以下もありません。**』

当時の私の偽らざる心境です。頭にあったのは『売上』のみ『仕事への想い』は0でした。正しく言えば『想いなんて必要ない』と当時の私は考えていました。そこで先生は質問を変えました。

先生：何が好きなの？

私：スーツとポルシェが好きです！

先生：そしたらポルシェ好きのためのスーツ屋したら！

私：？

先生：ポルシェに乗るならこの色のスーツとか！ポルシェに乗るならこのネクタイとか！お店の名前カレラにするとかそんな感じ

私：???

先生：そしたらポルシェが経費で買えるぜ！楽しくない??

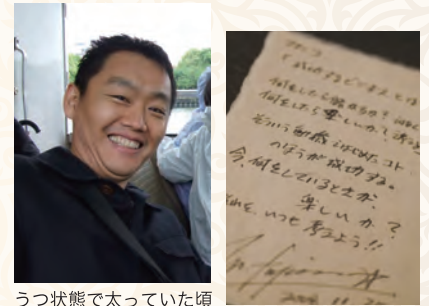
私：楽しいです♪

先生：やっちゃんやっちゃん！

私：でもそんなお金ないです。。

先生：そしたらさお店の1コーナーに自分の好きなネクタイとか置いてみたらどう？セレクトショップで買ってきてそのまま売れよ！利益0だけど好きなこと仕事に取り入れたら絶対毎日が面白くなるぜ！それはお父さん反対する？

私：それなら出来そうです！父も反対しないと思います



うつ状態で太っていた頃

藤村先生からのメッセージ



藤村塾の卒業式

創業時プロフィール写真



そして翌日ユナイテッドアローズでネクタイを3本購入しお店に並べてみました。1万円で買い1万円で売る。意味は全然分からない、でもとりあえずやってみよう！結果ネクタイは全く売れませんでした。

でもネクタイをキッカケにスタッフやお客様と話が出来た様になったのです。

『息子が成人式なんだけどどんなスーツ着たらいいかな？』

『主人が紺のスーツ持っているけどどんなネクタイがいいかな？』

色々なことを聞かれました。私はその聞かれたことに答えているだけ、でもすごく喜ばれる。

こんな知識でも役に立つの？不思議な気持ちになりました。と同時にお役に立っていることを生まれて初めて実感出来て『人のお役に立つこと』が仕事の目的なのかも・・・と少しずつですが考え方が変わり始めました。

よし！好きなことをしてみよう！でもお金はかけられない。お金をかけずに好きなことをする方法はないか？考えたあげく思いついたのが、お客様の会社やご自宅にお邪魔させていただく『出張型スーツ仕立て屋』これが始まりでした。