

## 経営理念を身に纏い、 かがやく経営者を 1人でも多く 仕立てあげる

2009年に立ち上げたイルサルトも、来月2月21日の誕生日を迎えると15歳になります。ビルボードライブ大阪で開催した10周年記念パーティーからはやくも5年たち、少年から大人に向かう年齢にさしかかってきました。私の人生計画では、90歳まで現役で仕事する予定なので、あと39年。私が今年52歳になりますので、イルサルトが今の私の年齢においつくころ、私の人生は終わりを迎える計算になります。

50をこえ人生の後半舞台に入ってきたなかで、この人生で成し遂げたいこともすこしずつ明確になってきました。私がこの人生でなしとげたいこと、それは「経営理念を身に纏う」ことが経営者の常識となり、「話す」「書く」ことが経営者の常識となり、「話す」「書く」にくわえて「装う」ことが経営者の教養として認知される世の中を創ること、さらに、例えば広辞苑に「経営理念を身に纏う」が掲載され、幅広くこの概念が浸透し、IPに登場することが経営者のステイタスになれば、いつの命が終わったとしても大満足です。

経営理念を身に纏い、かがやく経営者をひとりでも多く仕立てあげること。たくさん経営者にこの想いをつたえ、折れない自信とぶれない軸を装いを通して届けたい。イルサルトはそれぞれの経営者の人生の衣装番として、お1人お1人の人生に寄り添い、かがやく人生を送って、いらっしゃる陰で反射の光がすこしだけ私にも当たっている。そんな存在になりました。

ですので、衣装のみならずビジネスや人生をも仕立てるパートナーになりたい。せつかくいただいた命をこの実現のために使いきついできたいと考えるようになってきました。

とはいえ最初からそんなことをおもっていただけではありません。創業した2009

年は出張型仕立て屋としてスタートしました。出張型仕立て屋とはお客さまの会社や自宅にいき採寸し、できあがったお品物をまた届けに行くスタイル。価格も百貨店やセレクトショップよりも2、3割やすい設定をしていました。起業当時の価値をまとめれば「利便性と低価格」。どこにでもいるような、さほど特徴のない仕立て屋としてスタートをしました。やはりはじめた理由はメンズスーツが好きだったから。そこには綺麗な事業計画もカッコイイ起業ストーリーも残念ながらまったくありません。

ワールド時代はまわりが全員Tシャツジーパンというカジュアル着のなか、1人だけスーツにネクタイ。スーツが偏愛的に好きなヘンタイとして認識されていたので、学生時代や社会人時代の友人みんながすこく応援してくれスタートは上々。短期間でそれなりのお客さまができたのですが、この知人友人マーケットが一巡をしてみると売上が低迷しはじめました。

### 経営者のスーツは メディアである

それまでは末廣徳司のことをよく知ってもらっているマーケットだったので、仕立て屋をしていることを知らせるだけで他にはさほど努力が必要なかったのですが、数年で状況が一変しました。私という人間をまずは知ってもらい、次に理解してもらい、最後に共感してもらおうプロセスを辿る必要性がでてきたのです。

そのときにはじめて「ブランディングの必要と大切さ」を思いしらされました。ブランドを創りだしていくのがブランディング。ブランドとは他社との明確な違い。もつとカンタンに言えば私が選ばれる理由です。それまでの私は選ばれる理由が「家や会社に来てくれる、値段がやすい」だったのですが、冷静になって考えてみると選ばれる理由としては

# ブランドとは「選ばれる理由」。

