



楠 佳英

くすのき・かえ
株式会社ビヨンドザリーフ
代表取締役 兼 デザイナー

1975年東京都生まれ、早稲田大学卒業。約15年のファッションライターを経て、2014年に義母と義姉の3人で輸入ブランド「BEYOND THE REEF」を立ち上げ、地域のおばあちゃんたちとモノづくりを開始し、翌年法人化、高齢社員と女性の再就職の機会をファッションというフィールドを使って可視化、共有し、解決するため、18年8月、横浜・日吉に実店舗兼アトリエをオープン。「初産にもって、好きを仕事に出せる社会」をビジョンに掲げ、横浜ビジネスクラブより2017女性起業家賞、DEJ新女性ビジネスプランコンペファイナリスト、2018年8月Apt womenシリコンバレー派遣員賞などに選ばれる。

今泉勇太・ブレインマーケティングスビ
ジネスコンサルティング。まずは
創業の経緯からお話しいただけ
ますか。

楠佳英・ビヨンドザリーフ代表

10年後をリードする 未来企業 123

義母らと設立した編み物ブランドから 手仕事の美しさと思いを届けたい!!

ファッション雑誌のフリーランスライター、楠佳英氏が立ち上げた編み物ブランド「BEYOND THE REEF (ビヨンドザリーフ)」(神奈川県横浜市)。このブランドは発足以来、「ファストファッション」(大量生産・販売を中心とするサイクルの短いファッションブランドやその業態)と真逆の価値を追求する取り組みで注目を集め、多くのファンを惹きつけつつ伸びている。さっそく、楠氏の夢と思いに、株式会社ブレインマーケティングの今泉勇太氏がアプローチした。

取締役兼デザイナー。私はもともとファッション雑誌のフリーランスライターとして働いていたのですが、義理の母から彼女が手づくりした編み物をプレゼントしてもらい、感激するとともに大きな衝撃を受けました。というのも、国内では商品サイクルの短い「ファストファッション」の流れが広がっていたのですが、義理の母の編み物にはそれとは真逆の価値が詰まっていたからです。丁度いい時間をかけてつくられた編み物の美しさと思いに心を揺さぶられ、直感的に「このような商品を多くの人に届けたい」「おばあちゃんたちのあらたな仕事をつくりたい」と思い、起業を意図するようになりました。



美しい「仕上げ」の手編みのバッグ

楠 義理の母はグラフィックデザイナーで、E.C.電子商取引サイトやブランドロゴをデザインすることができたので、「3人の力を合わせればビジネスを立ち上げることができるのではないか」と口づめたのです。とはいえ、その時点では私もファッション雑誌の仕事が忙しかったし、投じることでできる資金も乏しかったので、ビジネスというよりも家庭手工業といったイメージに近かったよ

うに思います。しばらくはかま
られた資本と人員でどのように
仕事を進めていくかということ
が課題でした。

今泉 そのころアットという間に
成長し、1年余りで法人化した
そうですね。

楠 ファッション雑誌での経験
を生かし、的確に広報戦略を行
つことで取引先を確実に増や
していくことができたというこ
とが大きい仕事をしたように思
います。個人事業のままでなか
な信用を得ることができませ
ん。それでどうしたものかと考
えていたときに投資家の方が興
味を示してくれたこともあり、
2015年に法人化に踏み切り、
私も本格的にこのビジネスをす
すめしていく決意を固めました。
今泉 事業のコアとなる商品の
特徴や強みについてお聞かせく
ださい。

楠 手仕事を得意とする高齢の
女性や子育てが一段落した主婦
が中心となって、手編みのバッ
グなどの商品をつくっています。
デザイン面については手づくり
感とトレンドをどう融合させる
かという点に細心の注意を払う
ようにしています。販売面では

E.C.販売と受注生産を主軸にし
ているので、余計な仕入れ費用
や在庫がいらぬことが強みに
なっているかもしれません。

店舗外観

E.C.販売と受注生産を主軸にし
ているので、余計な仕入れ費用
や在庫がいらぬことが強みに
なっているかもしれません。



商品の制作風景

今泉 そういった仲間やファ
ンの皆さんはBEYOND THE REEFのどのよう
な点を評価しているのでしょうか。

楠 私たちのビジネスの特徴は
「製造側と消費者側の中心
がともにミドル層の女性である
という点があります。そこで、

E.C.サイトやSNS、動画とい
ったオンラインツールを通じて
コミュニケーションを強化した
うえで、消費者の意見をタイムリ
ーに反映した商品開発や改善に
取り組むようにしてきました。
今泉 今後の目標についてお聞
かせください。

楠 最近では体験型のワークショ
ップやその認定講師養成講座、
コロナ禍のなかで投入したエン
ドユーザーが自宅で行く「キ
ット商品」が好評なので、こう
した取り組みをさらに拡大して
いきたいと考えています。は
やくも認定講師の数は全国で
2000人を超えたので、この
調子ですます手仕事のネット
ワークを広げていきたいです。ね
えさんを通じて「家庭でも仕事
場でもない、第3の居場所とし
て、女性の小さなコミュニティ
を全国に創出する」という私た
ちのミッションを着実に実現し
ていきたいと考えています。



今泉勇太
いまいずか・ゆうた
株式会社ブレインマーケティング

人材サービスを営むベンチャーの創業メンバ
ーとして事業に参画。創業から5年で、5名で
スタートした企業が100名の規模にまで拡大
するなかで、経営企画部門として会社経営の
実務全般を担った。その後、マイケルE.ゴッパ
ーのメソッドを指導する副ブレインマークス
と出会い、中小企業の課題とともに解決する
パートナー型コンサルタントとしてジョイン
する。とくに経営ビジョンを主軸とした仕
組み化、ブランド化の支援を担当している。

10年後のためのアドバイス!

決断からわずか3カ月後にブランドを
立ち上げたという楠氏。その行動力にま
ずは驚かされますが、あらためて話を聞
くとファッション業界に長く身を置い
てきた経験から、しっかりとした戦略が
あったことがわかります。たとえば、少
ない資金でスタートしながらもコン
プトを明確にし、受注量の増加に応じて編
み手を確保するためにNPO法人と提携
する。さらにターゲットを絞り込んで市
場にはない商品を投入していくなど、当初
から実にポイントを押さえた経営を実践
しています。投資家の目に留まった背景
にはビジネスモデルの独自性だけでなく、
このような堅実性があったのではないで
しょうか。当社 (副ブレインマークス)
としては同社のビジネスをさらに成長さ
せるために、各地でのコミュニティ構築
に向けた仕組みづくりや人材育成を支援
したり、マーケットの創出や拡大のお手
伝いをしていきたいと思っています。

E.C.サイトやSNS、動画とい
ったオンラインツールを通じて
コミュニケーションを強化した
うえで、消費者の意見をタイムリ
ーに反映した商品開発や改善に
取り組むようにしてきました。
今泉 今後の目標についてお聞
かせください。

楠 最近では体験型のワークショ
ップやその認定講師養成講座、
コロナ禍のなかで投入したエン
ドユーザーが自宅で行く「キ
ット商品」が好評なので、こう
した取り組みをさらに拡大して
いきたいと考えています。は
やくも認定講師の数は全国で
2000人を超えたので、この
調子ですます手仕事のネット
ワークを広げていきたいです。ね
えさんを通じて「家庭でも仕事
場でもない、第3の居場所とし
て、女性の小さなコミュニティ
を全国に創出する」という私た
ちのミッションを着実に実現し
ていきたいと考えています。