



伊藤 みのり | MINORI ITO

2015年(株)丸井グループ入社
(株)okos サステナブルビジネス事業部

お客さまとの共創によるモノづくりに共感し当社入社。
マルイ店舗、新規事業プロジェクトを経て、2021年より
(株)okos所属。Kesouのブランディングにスタート当初
から携わる。



INTERVIEW WITH MINORI ITO

靴の素人がパンプス革命を 成し遂げるまで

新しい文化の創造には破壊は欠かせないものですが、
履き心地とサステナブルの両立をかなえる「Kesou」のパンプスづくりも
従来の靴の常識を覆すところから始まっています。
お客さまやモノづくりのプロたちを、この革命に巻き込んだメンバーの一人が伊藤みのりさん。
構想からローンチまで、それはもちろん、いばらの道でした。



Kesouチームで何度も話し合いを重ねて
パンプス完成にたどり着いた

丸井グループだけど、丸井の力は借りません

Kesouが最初のアイテムにパンプスを選んだのは、まさしく、お客さまに「懸想(けそう)」したからです。つまり、「楽に履けるおしゃれなパンプスがほしい」というお客さまの希望に寄り添おうとしました。

丸井グループは、お客さまの声をちゃんと聞いてちゃんと反映する文化がある会社です。私が丸井グループに入社を志望したのも、その姿勢に強く共感したから。

当時は「ラクチンきれいシューズ」のヴェリココが発売されたところでしたが、その誕生過程を知ったことも入社を決め手の一つでした。ヴェリココの商品設計には、お客さま座談会やモニター会でうかがった声が反映されていたのです。

私は、2年間店舗で経験を積んでから本社配属になり、それ以降はずっと新規事業を考える仕事に携わってきました。今、私が在籍しているokos(丸井グループのインキュベーション会社)は、サステナビリティを事業の大きな柱にしており、その中でKesouをつくるサステナブルビジネス事業部は、環境に優しいプロダクトを考えるチームです。

同じグループでも、丸井グループとokosとでは、ビジネスモデルや仕事の進め方がまったく異なります。極端に言えば、okosは、今までの丸井グループのやり方にとらわれず、ゼロから構築していく会社です。例えば、Kesouのパンプスづくりでも、ヴェリココの知見を活かすのが営利企業としては常套手段かもしれ

ません。しかし、あえてそこには頼らず、ゼロベースで考えるため、靴に携わった経験のないメンバーが集められました。

パンプスをつくるにあたってKesouがめざしたのは、履き心地の良さとサステナブル比率100%の両立です。その実現は一般的なパンプスに使われている素材では不可能。結果、それが最大の壁になりました。サステナブル素材の展示会に足を運んだり、ネット検索したり、素材メーカーに飛び込みで相談したりしましたが、正直言って最初のうちは徒労感を覚えました。しかし、今振り返ってみると、地道に歩き回る以外にブレークスルーできる方法はなかったと思います。

私たちのチームは皆、「できないことはない!」と信じ、「サステナブル100%をやりたい」という信念を絶対曲げません。皆さんその勢いに圧倒されてしまうのか、「うちでなんとかしましょう」と前向きにアクションしてくださって、自然と「共創」の輪が広がっていきます。これは、私たちが靴の素人で常識を知らなかったからこそ、

できたことだと思います。結果、100%にはまだ届かないものの、一般的なパンプスと比較してかなり高い割合でサステナブル素材を使用することができました。

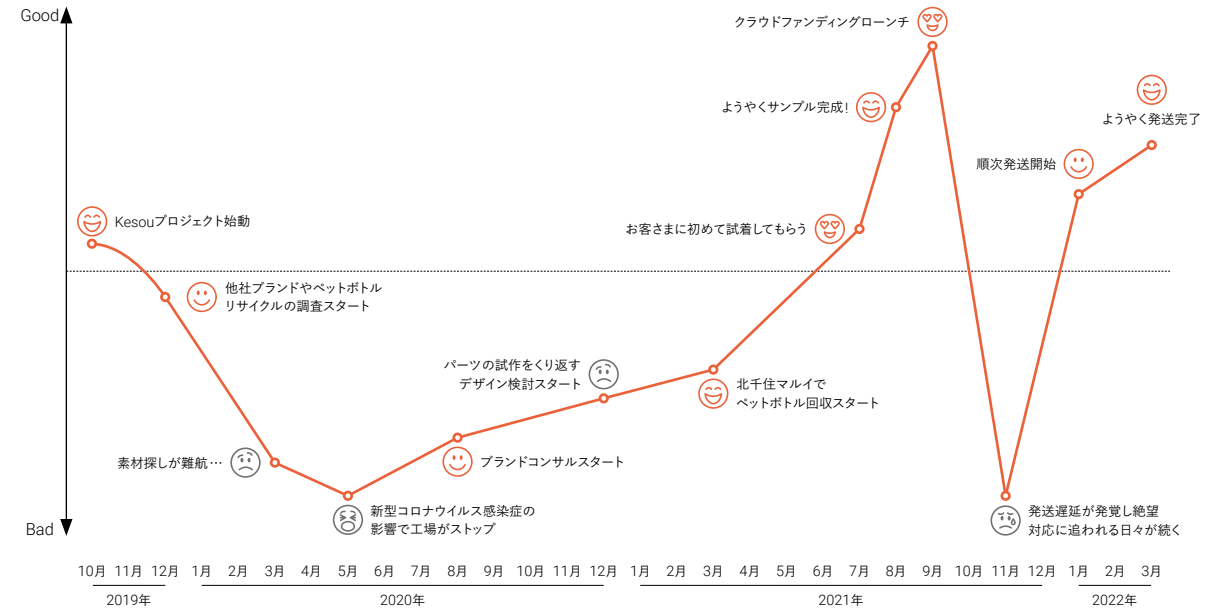
このパンプスのアッパー(甲の部分)はペットボトルの再生糸を編み込んでいますが、北千住マルイでも2021年の春からペットボトルを回収し、リサイクルしています。このペットボトル回収についても、リサイクラー企業さまのご協力があるからこそですし、そもそもの受注生産の実現も素材メーカーさまの担当者が私たちの考えに共感していただいたからこそできたものです。

オンラインだからこそそのお客さまとの距離の近さ

北千住マルイにペットボトルの回収機を置いたのは、サステナビリティをお客さまに身近に感じてほしかったからです。2022年9月に北千住マルイで期間限定のPOP UP STOREを開催した時に、



お客さまにパンプスが届くまでの道のり



「ここで回収しているペットボトルも、リサイクルされて新しい素材に生まれ変わっているんです」とお客さまにお伝えすることができました。

従来の丸井グループのビジネスとは違い、Kesouはクラウドファンディングをはじめとしたオンラインベースの新たなビジネスモデルを考えています。そのねらいは大きく二つあります。一つは、クラウドファンディングの受注生産によって必要な分だけつくるというサステナビリティ。もう一つは、お客さまに私たちの取り組みに共感していただいたうえで購入していただくこと。これはある意味で、店頭よりもお客さまと深い関係を築くことができる可能性を秘めた販売手法です。

また、インスタグラムでは公式のアカウントとは別にKesouプロジェクトのア

カウントをつくり、お客さまと一緒に商品づくりを考えていく場を構築しようとしています。今後はこうしたSNSでの「共創」を拡大していくつもりです。

クラウドファンディングは今までに3回行っていますが、メーカーさんの自社工場が中国にあるため、新型コロナウイルス感染症によるロックダウンの影響で稼働できなくなり、流通も止まって、1回目は3~4カ月もお届けを遅らせてしまうことになりました。この期間は楽しみにしているお客さまをお待たせしていることが、苦しくて、苦しくて、心が折れそうになりました。

しかし、この時ほど「共創」を実感したこともありません。メーカーさんはできる限り早く皆さまにお届けしようとKesouのパンプスをつくることに力を注いでくださ

いました。また、お客さまは、私が状況報告をするたびに「履き心地が楽しみなので待てます」といった温かいコメントを返してくださったのです。結局、約8割の方がキャンセルをせずに待ってくださり、本当に救われた気持ちになりました。

先日、有楽町マルイでPOP UP STOREを開催した際、クラウドファンディングのリピーターの方が、Kesouのパンプスへの想いをわざわざ伝えてくださいました。「今まで何を履いても靴ずれしていたので、本当にうれしいです。ありがとうございます」と。

私はその時、「丸井の伊藤」ではなく、「Kesouの伊藤」として感謝の言葉をお返ししていたように思います。まるでわが子をほめられたような、しあわせな気持ちで。