



創業・移住支援ポータルサイト「うきはのはなし」特別編 大学生による市内事業所インタビュー 生活購買店 reed

うきは市では、創業・移住支援ポータルサイト「うきはのはなし」の中で市内創業者・事業所の紹介をしています。
今年度は、広報うきはでも久留米大学生による取材記事を掲載します。うきは市の様々な産業の魅力を届けたいです。

■ トップインタビュー ■



生活購買店 reed
代表
中村 航介さん

Q. 創業から現在に至るまでの御社の歴史と現在の事業内容を教えてください

2016年秋に開業しました。社会人になってからはずっとインテリア・雑貨関係の仕事をしてきたので、いつかは自分で起業したいという思いを持っていました。

現在は、40〜50代女性をメインターゲットにした暮らしの日用品、普段着の洋服などの販売を行っています。

Q. 御社が誇れることやこだわりを教えてください

こだわりは、生活を楽しむ「幅」を広げてくれるモノを紹介することです。毎日の生活の中で暮らしに寄り添ってくれる道具やモノとの出会いは、日々を豊かにしてくれると思っています。そういった機会を店を通して作りたいです。

Q. おススメの商品は何ですか

博多で昔から作られている杉のお弁当箱です。杉を使うことで、ごはんの水分を適度に吸収してくれ、時間がたってもおいしく食べられます。

また、本体はとても軽いので、女性の方でも負担なく持てるのもいいですね。

Q. 会社として挑戦したい、伸ばしていきたいところはどこですか

ご来店頂けるお客様があつてこそその商売です。で、そうしたお客様の生活の役に少しでも貢献できるお店にしたいです。今は、ネットで簡単にモノを買う時代ですが、お客様と直接話す中でニーズに答えることは、これからも大事だと思っています。

Q. 中小企業としての強みはどんなことだと思いますか

個人事業主としてのフットワークの軽さですね。組織の一部として動くのとは違いますから、自分がやりたいこと、思ったことはすぐに行動に移せることが中小企業ならではの強みだと思います。大企業だと、自分の意見だけでものことが進むわけではないので、その点は大きく違いますね。

Q. 起業してみても大変だったことや難しかったことはありますか

一番大変なことは、自分でも何もかもしなくてはならないということですね。起業するにあたってお金を準備したりすることは、一社員として働いていた頃は考えなくて良かったことでした。経営者になり、立場が変わることで、気づかされることはたくさんありました。

Q. 学生に伝えたいことはありますか

私は今年40歳になります。皆さんより20年長く生きていますが、今からの20年はとても貴重になってきます。自分で自分の限界や枠を決めつけたり、とらわれないことが一番だと思います。

Q. うきは市の方に伝えたいことはありますか

是非、お店に足を運んでください。ほとんどの方が市外から来られる方ばかりなので、お待ちしております。

Q. PR活動はどんなことを行っていますか

これだけインターネットが普及している現代です。SNSを利用し広告活動を行っています。その他、40代・50代女性のお客様を中心に、直接案内状を送ったり、DMを送っています。

★取材を終えて★

「自分で決めた限界や自分の枠にとらわれない、決めつけない」という中村さんの言葉に説得力を感じました。自分のやりたいこと、やってみようと思っていることに挑戦している中村さんにすごく共感できました。壁にぶつかった時でも、自分から何かアクションを起こすことで自分の道が開ける。行動することの大切さを教わった気がしています。

久留米大学三年生 豊福 惇哉

「自分の好きな雑貨や洋服を販売できる楽しさがある反面、経営者としての難しさがある」という言葉が強く印象に残っています。様々な業種がある中で、経営者として長く企業を存続させることの大変さ、これがジャンルを問わず起業家にとっての一番の課題なんだと感じました。うきは市外のお客さんが多いとお聞きしましたが、うきは市民の方にも是非一度「reed」を訪れて欲しいなと思いました。

久留米大学三年生 藤本 直輝



久留米大学3年 豊福 惇哉



久留米大学3年 藤本 直輝

会社名 生活購買店 reed
所在地 福岡県うきは市市井町 1137-2 F
電話 0943-76-9480
FAX 0943-76-9481
HP reed-life.com

この記事に関する問い合わせ先
うきはブランド推進課商工振興係
TEL:0943-76-9095
取材協力：筑後信用金庫

創業・移住支援ポータルサイト

うきはのはなし

検索