

日中経済交流研究会新聞

インタビュー vol.34

感謝の日々を送り
カバンを通じて「喜び」「幸せ」「感動」の未来を運びたい

株式会社ハーチ 代表取締役 深田 至理 氏

(大阪東ブロック／しろきた支部)



21年間にわたってカバンづくり一筋でやってきた深田社長は2013年にサラリーマンをやめ、株式会社ハーチを設立し、今年で7年目になりました。

長年携わってきたカバンづくりのノウハウを生かし、キッズ関係バックや革製品、専門職に特化したバックから、ゴルフ、釣り、アウトドアなどのスポーツ全般関連バックまで、多種多様の異業種バックをてがけています。

お客様に感動していただくことを使命として、真摯にカバンづくりに取り組んできた深田さんにお話を聞きました。

1. 経営理念にそったビジネスを展開

2013年に株式会社ハーチを設立してから、最初の4年間は、非常に厳しい状況の中での経営で、莫大な借金と赤字の連続で大変だったそうです。しかし、そうした困難を乗り越え、オンリーワンの企業をめざし、地道にさまざまなことに取り組んできました。

2016年から始めたテレアポサービスを活用した粘り強い地道な営業努力の結果、設立4年目から大手とも取引することが可能となり、ようやく黒字に転換。今では膨れあがった借金もすべて返済することができ、このコロナ禍においても、地道な取り組みもあり、売り上げを大きく下げることなく会社を継続できているということです。

それも「私達は皆様に接する事に感謝をして『ありがとう』とお話頂けるように一所懸命全力を尽くす」という経営理念を貫いたからこそだと深田さんは思っておられます。「我々に接してもらうだけで感謝！お話を聞いてもらうだけで感謝！という営業活動を実践しただけです」と話していました。

2. 海外への事業進出—中国の工場で自社オリジナルの商品を生産

自ら開拓した海外生産工場は中国にあり、その工場とは20年以上も取引を行ってきたビジネスパートナーとして、お互いに信頼関係を作り上げました。

「この工場の経営者は韓国人ですが、私が前職の会社を辞める際『私は、会社（深田さんがいた会社）ではなくハーチと手を組み、ハーチと付き合います』と言ってくれました。」深田さんにとってこの言葉は大きな励みとなり「よし、この工場、工場の社長のために頑張ろう！」と思ったそうです。以来、深田さんは、この中国

にある生産工場と共にビジネスに取り組んできました。

ハーチは人脈や信頼関係、そして確かな技術を大切に地道な努力を重ねてきたことで、その商品は日本製と同じレベルの品質でお客様に供給できるようになりました。

ハーチの海外での生産、そして事業展開成功の秘訣は融和と信頼関係の中にあるでしょう！

3. 夢を現実にして、更なる挑戦—可能性のあるオンリーワンの企業

現在、本業であるカバンのOEM・ODMは順調に推移していますが、深田さんには自社のオリジナル商品を開発し、販売したいという夢がありました。5年前から取り組んでいましたが、ようやく今年10月に発売を開始するそうです。

今回のターゲットは美容業界だそうです。プロの美容師が使う「シザーケース」をプロデュースするということです。イタリアから高品質の牛革を仕入れ、自ら試作などもして、試行錯誤を重ねながら、ようやく形にしたそうです。カリスマ美容師などにも協力をしてもらっているそうです。

株式会社ハーチにとって、可能性のあるオンリーワンの企業はどんな企業ですか？

深田さんの答えは・・・

- 人と違うことをやります！
- できないことをできるように努力します！
- 足跡のない道でも大胆に走ります！
- やりかたを自分で考えます！

ハーチは未来に向かって、可能性のあるオンリーワンの企業になる挑戦を続けています！

(文まとめ：(株) F.O.G進業商事 Jenny Yang
大阪南ブロック／EASTさかい支部)