

株式会社オフィスフローレ

地域を巻き込みながら 子どもや女性も輝ける社会へ



株式会社 オフィスフローレ

代表取締役社長
大江 かおり

従業員数

13名

設立

2012年

事業概要

エステティックサービス、グレースラウンアカデミー、オンラインストア、マール子ども食堂、ミセスオブザイヤー広島/ミスターオブザイヤー西日本事務局(2021,2022)、イベント企画・運営

苦しい状況でも想いを起点に まずはできることから

当社は主婦だけで立ち上げて現在11年目を迎える企業です。最初は、頑張っているママを応援したいという想いから、子連れで来られるエステサロンを立ち上げました。沢山のママと話す中で、**何よりも大切なのは「食」であると感じるようになり、食や健康等について学ぶことのできる主婦の学校を立ち上げました。**

事業が大きくなり始めた頃、西日本豪雨災害が起き、従業員の半数以上が災害の被災地に住んでいたため本当に会社が潰れてしまうと途方に暮れました。そんな中、被災した従業員から「娘にじんましんが出ました、どうしましょう?」という涙声での電話を受け、その時に「**会社の売上よりも自分が大事だと感じている「食」で子どもの役にたてないか**」と強く思い、採算度外視で被災地に子ども食堂をつくることを決意しました。当時、子ども食堂を運用する資金がなかったため、FacebookなどいくつかのSNSで被災地の状況や物資を送ってほしいと発信したところ、その発信が広まっていき、全国から沢山の支援物資が届くようになりました。被災地に子ども食堂をつくったのは当社が1番目であり、このことがニュースにとりあげ



られ、会社を知ってもらうきっかけになったと思います。

当社の事業がまさにサステナビリティ経営だと気づいたのは、とある議員から「SDGsって知ってる?」と世の中に考え方がまだ浸透していないタイミングで教えてもらった時でした。「これまで取り組んできたことはすべてSDGsにあてはまる!」と感動し、広島県でもかなり早くSDGsバッジをつけるようになりましたし、従業員も取り組んでいる事業にさらに自信を持てるようになったと思います。

想いを持ち続け地域・他企業を 巻き込んだ事業展開へ

被災地での支援が終わってからも月に1回程度の頻度で子ども食堂を開いていたところ、広島市内の病院や大手企業から「建物や人員は用意できるが、子ども食堂のノウハウがないので教えてほしい」と依頼を受け、サポートを行いながら共創することになりました。しかし、**本当に子どもたちの役に立つためには子ども食堂を毎日開けるべきという想い**がありつつ、どうしてもお金や人員不足の問題があり、実現できていませんでした。

そんな中、「ミセスオブザイヤー広島」の主催を依頼され、女性を輝かせることにつながるのであれば当社の理念と一致すると考え、主催を引き受けました。協賛に関する営業の中で当社の紹介をしていたところ、ある不動産会社が『子ども食堂』というキーワードに興味を持たれました。双方の「**地域に貢献したい、コミュニティや居場所をつくりたい**」という想いが一致し、最終的にはその会社から



「毎日開いている子ども食堂の箱をつくるから運営してみない?」と提案してくださったのです。そして、**鷹野橋(広島市)**に毎日開いている子ども食堂をつくることができました。オープン以来、地域のいろんな方が食材を持ってきてくださり、地域の方に支えられて運営ができています。



このような連携につながったのは、私自身が想いや会社の理念を常にアピールしているからだと思いま

す。直接会った方とお話することはもちろん、今ではFacebook、X(旧Twitter)、ラジオを中心に広く発信をしています。**創業者自らが、想いや取組みを伝えることが何よりも大切であると感じますし、それが一番相手の心に響くと思っています。**今後はリアルとITツールを活用した新しい手段でファンを獲得していくことにチャレンジしていきたいですね。

今後の方向性は従業員や地域とも共有し一丸となって検討

鷹野橋に子ども食堂をオープンしたことで、**会社の使命は「鷹野橋の活性化」**であると感じています。**商店街を活性化させ、大人から子どもまでボーダーレスな地域にする**



ために教育・福祉を充実させ、さらにインバウンド事業やスタートアップ活躍の場にしていきたいです。そのために強みである**“主婦ならではの”コミュニケーションを活かし、「〇〇さんのおかげ」とご協力いただいた企業さまの社名を出して良い口コミを流すことや、想いを沢山のの人に話すことで、地域・企業間の連携を深めていきたい**です。人の応援をすることで、私たちも応援されることにつながると思うのです。地域の方からも期待いただけるようになり、現在は体に良い食事を提供して地域の方の憩いの場となるようなカラオケ喫茶をやってほしいと強く勧められています(笑)。いずれは、これこそソーシャルビジネス、というモデルケースを鷹野橋からつくりたいと思っています。

一見すると、バラバラの事業をやっているように思えますが、根本にある想いは一緒であるため、私や従業員にしてみれば一貫した事業展開を行っていると感じています。従業員とは、毎朝の朝礼で会話するようにしており、私自身の想いはきちんと伝えていきますし、今後こんなことをしていきたいよね、という話もしています。そのためには、まずは**従業員の働きやすさが大切**だと思いますが、**全員が主婦であることから、「家族に応援される働き方をする」ことをミッションとして掲げ、子どもの学校行事は絶対参加、会議は子連れでOKなどの取組み**を行っています。

サステナビリティ経営は、お金ではなく、“想い”でできるものだと思います。この“想い”が持てるかどうか次第で、企業の取組みや連携の可能性は無限に広がるように感じますね。

ここがポイント!

- 会社・創業者の想いを軸にして事業を考える
- 想いや取組みを積極的にアピールし、地域や他企業を巻き込む