

# 体験から何を学んだか。 あの人が出会った、 新しい世界

世界で戦った体験をセカンドキャリアに生かした元柔道家。  
何気ない日常からヒット商品の着想を得た京菓子店の女将。  
外国での実体験から学びの必要性を知った教育事業家。  
予想外の失敗体験から起死回生を果たした経営者。  
体験から気づきを得て、新たな場や挑戦に生かした  
4人の物語をお届けします。

## 引退後に選んだアイス事業というセカンドキャリア。 柔道との共通点を見出し、新たな道を拓く

### 「第

二の人生、アイスクリーム作り  
ます！」。そう答えた2019  
年2月の引退会見が、ちよつと  
した話題になりました。柔道とのギャップ  
に驚かれた方もいると思いますが、本人は  
いたって真面目でした。

なぜ、アイスなのか、それには理由があり  
ます。私は、幼いころから食が細く、偏食が  
ありました。甘いものやジャンクフードを  
好んで食べていたこともあり、頻繁に骨折  
していたんです。このままではまずいと思  
い、大学を卒業するころからは食生活を  
見直し、甘いものを我慢するようにしたん  
ですが、本当は食べたくて仕方なかった。

ちなみに、減量が必要な競技のアスリー  
トにはアイス好きが多いんです。水分が減  
ると体が火照るため、冷やしたい意識が働  
くんですね。でも極限状態でもあるため  
食べると胃もたれしてしまう。ですから、  
現役中ずっと「アスリートでも罪悪感なく  
食べられる、体にいいアイスってないのか  
な」と思っていました。

そんなことを、ベンチャービジネスのサポ  
ートやアスリートのセカンドキャリアにも  
携わっている所属会社の社長に話してい  
たところ、話が急展開。体にいい素材を使  
用し、アレルギーにも配慮したアイスの開  
発や販売を会社の新事業として立ち上  
げることになり、私もスタッフとして加わ  
ることに決めました。そうして2019  
年2月、第一号店舗となる「ダシーズギル  
トフリーアイスクリームラボ」が東京富士  
大学(東京都新宿区)1階にオープンしま  
した。

柔道とアイス。違う分野に見えて  
重なる部分が多かった

最初は戸惑いもありました。何しろ人と  
一緒に働くことが初めてで、距離感がつか  
めません。現役時代、相手の弱点をどう  
引きずり出すかばかり考えていたことも  
あり、どうしても、一緒に働くスタッフの  
短所が目についてしまっんです。自分のこ  
とは棚にあげ、「なんで、こんなこともでき  
ないんだろう」とイライラすることもあり  
ました。でも職場の方に、「人には、それぞ  
れ役割があるんだ」と教えていただき、見  
方を変えることができました。試合では  
相手を、いわば「殺そう」と思っていたわけ  
ですが、「生かそう」に変えればいだけ。  
次第に人の長所に目が向くようになって  
きました。

また、最初は集中力の使い方がわかりま  
せんでした。アスリートの世界って、集中  
するのはせいぜい3時間。練習の間に休憩を  
挟みますし、試合本番に向けて、ピークコン  
トロールも行います。しかし、アイス屋では  
一日中同じテンションで立ち続けなくて  
はいけません。最初のころは午前中必死に  
働いて、午後は疲れ果てていました。アイ  
スの開発中に、ヘラを不用意に何度も焦  
がすなど、できない自分もいましたが、「で  
きない＝失敗」ではなく、「次の道が拓け  
た」と前向きに捉えていました。

まったく新しい世界とはいえ、柔道選手  
とアイス事業には重なる部分がたくさん  
あることも気づきました。例えば先を読  
むこと。柔道ではイメージすることが大切



【上】現役時代の松本 薫さん。【右】乳製品、白砂糖、小麦粉、トランス脂肪酸を含む食材を使用しないなど健康やアレルギーに配慮した商品。東京富士大学1階のダシーズ ギルトフリーアイスクリームラボは、コロナの影響で現在休業中だが、通販および全国の取扱店で販売中。



## 松本 薫さん (株)ダシーズフアクトリー 元柔道女子全日本代表



まつもと・かおり ● 1987年石川県生まれ。6歳から柔道を始める。金沢学院東高校(現 金沢学院大学附属高校)2年次にインターハイ優勝。帝京大学卒業。2009年より本格的にワールドツアー参戦。ロンドン五輪金メダル、リオデジャネイロ五輪銅メダル。2019年2月に引退。ダシーズ ギルトフリーアイスクリームラボでアイスの製造と新フレーバーの開発を担当。二児の母。

### 体験を 次にどう生かしたか

罪悪感なく食べられるアイスを作りたいという夢実現のため柔道引退後のセカンドキャリアとしてアイス事業を開始。

開発・販売スタッフとして働きながら、柔道との共通点や相違点があることに気づく。

お客さまが何を求めているか考え戦略を練ったり、先を読みイメージを膨らましたりしながら、みんなに笑顔を届けるべく奮闘中。

です。「こういう技をかけたなら、相手はこうくるだろう。ならば、こういう練習をしないと方がいいな」という具合に。イメージトレーニングが行き過ぎて、勝ったときのインタビューで話す内容まで考えていました(笑)。今も、頭に映像を浮かべながら「こうなったら楽しいね。お客さん長蛇の列だね。じゃあテーマパークみたいにしちゃおうか!」といった話をお店のみんなに話し、イメージを共有するようにしています。お客さまが何を求めているかを考えるところからすべてが始まるのも、相手を知り、戦略を立てる柔道と同じでした。私は筋肉がつきづらく、日本一まではなれても、力だけで世界と戦うには限界がありました。そのため、技術でカバーするだけでなく、相手の力を削ぐにはどうすればいいか、という戦略も常に立てていました。例えば、さっきまで控室でニコニコしていたのに、試合が始まるや、顔を少し下げ、上目遣いで睨むことで、相手にほんの少し力みが生じます。そうした目つきのため「野獣」と呼ばれるようになったわけですが、意識してのこともあったんです。今、店舗に入るとき、「おはようございます!!」と

大きな声で挨拶するのも、場を明るくするため意識してやっていることなんです。  
**今の自分が、未来の自分を応援してくれるはず**

高校生のなかには、部活動引退後、次の目標が見つからないとか、他のことをする自信がないという子もいるでしょう。そうした気持ちはとてもわかります。私自身、一度高校を退学し地元に戻っていますし、アイス屋になると決意するまでは、「何したらいいんだろう。何ができるんだろう」と悩んでいた時期もありました。でも、「目の前のことをがんばっていれば、次何かしたときにつながることがあるはず。そのためにも今をがんばろう」という気持ちがありました。今の自分が、未来の自分を応援してくれるはず。そんな風に考えてみてはどうでしょうか。高校時代、一つのこと打ち込む体験は貴重です。今をお腹いっぱいになるまでがんばると、「次はどんな自分に出会えるんだろう」という気分にもなれるでしょう。

今の私の夢は、世界進出し、アイスを通じて世界中の人を笑顔にすること。というのも、知人から「今、何やってるの?」と聞かれ、「アイス屋」と答えると、「えっ、アイス!?」って不思議とみんな笑うんですね。学生に「アイス食べる?」と声をかけると「食べる、食べる」って、さっきまで下を向いていた子が笑顔になる。すごくないですか? オリンピックの後に大勢の人から「元気をもらった」と言われましたが、アイスにも人を笑顔にする力があるんです。