



## Interview

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。



元柔道女子全日本代表  
(株)ダシースファクトリー

松本 薫さん

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。ダシース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。

## 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、ちょっ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なったのですが、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「ダシース 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わ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うんです。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です。「こういう技をかけたら、相手はこうくるだろう。ならば、こういう練習をしといた方がいいな」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、日本一まではなれども、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はなく、相手の力を削ぐにはどうすれば



現役時代の松本 薫さん。

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、試合が開始するや、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、意識してのことでもあったんです。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もあるはず。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、一つのことに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。



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。

### 【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。



亀屋良長 取締役  
吉村和菓子店 店主

吉村由依子さん

よしむら・ゆいこ ● 1977年京都府生まれ。同志社女子大学生活科学部卒業後、渡仏。Le Cordon Blue Paris校でフランス料理を学ぶ。帰国後、自宅で料理教室を開いていたが、2001年亀屋良長8代目との結婚を機に和菓子の世界へ。売り場を手伝いながら1年間和菓子学校にも通学。商品企画・開発を手がけるほか、健康志向の別ブランド「吉村和菓子店」店主も務める。

## 食卓の何気ない体験からヒット商品が！ 伝統を日常のシーンに置き換える

**創** 業1803年の京菓子店で女将をしています。結婚する前は、和よりも洋。パリの料理学校に留学していたくらいです。それが老舗の8代目との結婚を機に人生が激変しました。当初、店は手伝わない約束でしたが、暇を持て余し気づくと2年後

には店頭に立っていました。すると、経営状態が深刻なことや、その理由の一つが若者の和菓子離れにあることがわかりました。そこで、留学経験も生かし、デザイン性や遊び心を取り入れた新商品を社内で提案したんですが、伝統を重んじる職人は猛反対。それでも食い下がった

ところ、おみくじ入りのお汁粉が予想以上の人気を博し、その後もヒットが続くようになりました。

その一つが、「スライスようかん」です。シート状の羊羹を食パンに載せて焼くだけで手軽に小倉トーストができるという変わり種。きっかけは、朝の食卓での体験でした。甘党の次男は食パンに餡子を載せてトーストするのが好きなんです。冷えると塗るのが面倒です。一方、長男はチーズを載せて焼く派。「餡子もこんな風に塗れたらいいのに」と思っていたところ、百貨店の催事担当者から「餡子を使った新商品を提案してほしい」という依頼があり、アイデアを形にすることにしました。

工夫したのは厚みです。試行錯誤を重ね、最も適した2・5ミリを採用しました。また、つぶ餡をミルで細かく潰してからペースト状にする方法を考案。こし餡だと風味が物足りないからです。小豆は夫のこだわりで丹波大納言を使用。餡子にうるさい次男のOKをもらったうえで商品化しました。

こうした経験を通じて改めて感じたのは、先人によって熟成されてきた伝統を、今の時代にあわせたり、使い方やシーンを変えたりするだけで新たな魅力が生まれることもあるということ。スライスようかんも、おやつで食されていた羊羹を、朝食へとシーンを変えたところターゲットが広がったわけです。マラソン時などのエネルギー補給用の羊羹もありますが、そのような発想から生まれたのでしょうか。商品を考える際には、ちょっとした日常の体験や、日々、感じることも役に立っています。

冗談から生まれたような商品ですが、メディアで紹介されたこともあり、当店最大の売上を記録するまでになりました。特に男性や若い人の来店が増えたのは嬉しいです。デパ地下の和菓子売り場に若者の姿はまれ。製菓学校でも大半はパティシエ志望らしく愕然とします。でも、知らないだけで魅力はあるんです。そのためには手にとってもらわないと始まらない。デザインにこだわるのは、そうした思いからです。



食パンに載せトースターで焼くだけで、焼き立ての小倉バタートーストが完成。年間15万袋を売り上げる大ヒット商品に。

### 【体験を次にどう生かしたか】

食パンに餡子を塗ると次男にせがまれる。面倒に感じたことを契機にスライスした羊羹を考案したところ大ヒット。

伝統的なものであっても、使い方やシーンを変えるだけで可能性は広がっていくことに改めて気づかされる。

素材や伝統を重んじつつも、デザインへのこだわりなどを通じて、多くの人に和菓子の新たな魅力を伝えていきたいと再確認。



NPO法人青少年自立援助センター  
定住外国人支援事業部  
事業責任者

田中宝紀さん

たなか・いき ● 1979年東京都生まれ。16歳で単身フィリピンに留学。20歳でセブ島に移住。帰国後、亜細亜大学国際関係学部卒業。フィリピンの児童養護施設を支援するNGO設立を経て、2010年より現職。海外にルーツをもつ子どもたちのための教育支援事業「YSCグローバル・スクール」を運営するほか、いじめ、貧困など若者が直面する課題について情報発信を行う。

## フィリピンでの体験がすべての始まり。 感じた疑問を帰国後、知識と結びつける

日 本語が不自由なことで人知れず  
らい思いをしている、海外にルーツ  
をもつ子どもが日本には大勢いま  
す。私は今、そうした子たちに日本語を教えるな  
どの教育支援事業を行っているのですが、そこ  
には16歳のときに一人で暮らしたフィリピンで

の体験が大きく関係しています。

小・中学校で、ひどいいじめを受けていた私  
は、高校でも居場所を見失っていました。そんな  
とき訪れたフィリピンのエネルギーに圧倒され、  
父の勧めもあり1年間農村の小さなコミュニテ  
ィで一人暮らしをしたんです。日本を飛び出せる

ことが嬉しく、不安はありませんでした。現地の  
人に何かとかまっていたら、嫌な思いをしたこ  
とは一度もありません。愛されたというよりは、受  
け入れてくれたという感じ。それが心地よく、生き  
る力を取り戻すことができました。

一旦は帰国するも、20歳のときに今度はセ  
ブ島で暮らしました。語学学校で現地語を学び、  
アルバイトの傍らNGOの方々にくっついてスラ  
ムで活動もしました。私は子どものころから疑問  
がわくタイプ。「なぜ貧しいのか」「わずかな稼ぎ  
でどうやって暮らしているのか?」という疑問が  
次々と生じるものの、基本的な知識がないため、  
なんとなくしか理解できません。将来、格差問題  
や国際協力に関わるにしても、今の学歴では  
前に進めないと感じ、高卒資格を取ったあと24  
歳で大学に入学したんです。

大学では教員に質問しまくるなど、堰を切っ  
たように知識を吸収し、「あれは、そういうことだ  
ったのか」という気づきの連続でした。しかもネッ  
トの知識と異なり、他者のフィルターを通し、多

様な観点から話題が展開するため、世界が一  
気に広がりました。一般には、学校で知識を蓄  
えてから社会に出ることが多いですが、その逆  
があってもいいのではないかと。少なくとも私には、  
それが合っていました。なので今、学校へ行くの  
がつかなくても、その先にある「学び」まで否定し  
ないでほしい。学ぶのは必ずしも今でなくていい  
と思うのです。

在学中から、フィリピンの児童養護施設を支  
援する活動をしていましたが、日本で暮らすフィ  
リピンルーツの中学生との出会いが転機となり  
ました。彼女は日本語が少ししかわからないの  
に、中学校での支援はないに等しく、学校から  
足が遠のいていました。私の場合、言葉がわか  
らなくてもフィリピンで温かく迎えられたけれど、  
言葉がわからないが故に日本で寂しい思いをし  
ている子が大勢いる。それがショックで今の教  
育支援事業を始めたんです。彼女のつらい気  
持ちを慮ることができたのは、やはり、16歳での  
体験があったからです。



フィリピンの中学校に通う  
16歳の田中さん(左)。英  
語も現地語も話せないな  
か、マニラから車で3時間  
の農村地帯の一軒家に  
滞在。クラスメイトが四六  
時中かまってくれたという。

### 【体験を次にどう生かしたか】

16歳でフィリピンへ。生きる気力  
を取り戻し、20歳で再訪するも、  
知識の必要性を感じ、帰国後大  
学に入学することに。

大学での学びは気づきの連続。  
過去のリアルな経験や気になっ  
ていた疑問と、知識とがつながり  
世界が一気に広がった。

その過程で海外ルーツの子ども  
が国内で置かれている境遇を知  
る。自分にできることは何か考え  
教育支援事業を開始。



(株)エアウィーヴ  
代表取締役会長兼社長

高岡本州さん

たかおか・もとくに●1960年愛知県生まれ。名古屋大学工学部卒業。慶應義塾大学大学院経営管理研究科修士課程修了。スタンフォード大学大学院経済システム工学科修士課程修了。日本高圧電気 代表取締役社長(現取締役)在任中、伯父から中部化学機械製作所(現エアウィーヴ)を引き継ぎ事業転換。EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー2016日本代表。2017年より現職。

## アメリカ進出時の予期せぬ失敗体験。 そこで生まれた画期的アイデアが会社を救う

今

でこそ、浅田真央さんなどのCMを通じて認知されるようになったエアウィーヴですが、順風満帆だったわけではありません。寝具メーカーへ事業転換する2004年までは、釣り糸などを作る押出成形

機の製造会社であり、外国との競争に敗れ倒産寸前でした。そんなとき、伯父から再建を託されたのですから、そもそもマイナスからのスタートでした。その後も浮き沈みを繰り返しながら、失敗体験を新たな挑戦の原動力にしてきたの

です。最大の失敗は2014年に始めた北米進出でした。日本でヒットした薄型マットレスパッドで勝負したものの、購買習慣の違いからさっぱり売れません。そのため急ぎょ厚手のマットレスを開発・製造したのですが予想外の事態が起きました。アメリカ国内でのお客さまへの配送途中で破損するケースが後を絶たずクレームが相次いだのです。その後も会社の認知度は広がらず、ニューヨークの店舗を閉め、撤退を余儀なくされました。

けれど、この失敗体験が“三分割マットレス”というヒット商品を生みました。「大型で破損しやすいなら分割しよう」という発想です。ちょうど国内でも配送料金が一斉に値上げをした時期。分割して運べるようにしたことで送料の抑制や、女性一人でも設置可能という利点もありました。

三分割したパーツの表裏の硬さを変え、個人の体形や好みに応じて組み替えるアイデアは鍼灸院で思いつきました。私は二度の交通事故で首や肩を痛めており、「治療台の前部だけ柔らかければいいのに」と感じたことがきっかけです。

以上の個人的体験から言えることはシンプルです。失敗を素直に認め、なぜ失敗したか原因を突き詰めること。輸送中の破損について「海外の業者は雑だから」と人のせいにしていたらそこで終わりでした。新しいことをすれば

失敗するのは当然。若いうちに失敗体験を積み、大人になっても失敗を恥と感じなくなるでしょう。

また、日頃から視野を広くしておくことも大切です。配送業者さんの何気ない動きを見て、「重そうだな、大変だな」などの問題意識をもって、何らかのきっかけで点同士つながることもあるでしょう。

事業においては非連続的な体験が大切とも言われます。デパート、家具店などの売り場を作っていくのは共通するやり方かもしれませんが、「新たに通販を始めよう」となると、まったく違うやり方であるため、今までにない気づきやチャンスが生じます。人生も同じ。心地のいい場所に居続けては可能性が広がりにくいです。反対に、知らない世界に踏み出すと素直に学べるようになる。多様な人が集う学校という場には、そうした機会があると思います。

### 【体験を次にどう生かしたか】

