

株式会社つ・い・つ・い代表取締役 遠藤 貴子さんに聞く

聞き手 山岡 三子 ●フリーアナウンサー・名古屋短期大学客員教授

山岡 今回お話を伺いするのは、株式会社つ・い・つ・いの代表取締役、遠藤貴子さんです。遠藤さんは、「日経ウーマン・オブ・ザ・イヤー2013キャリアアクリエイト部門」や、「日本起業家賞・在日米国商工会議所理事賞」を受賞されるなど、今注目の女性起業家のお一人でいらつしやいます。

遠藤さんは、あられやおせんべいなどの米菓の商品企画や販売を手がけていらつしやり、ちよつと贅沢なあられ屋として、女性や若者を中心に人気を集めています。私もあられをいただきましたが、すごく

優しい味でとてもおいしかったです。しかし、遠藤さんのようなお若い方が、伝統食のあられを取り扱うとは意外な感じがしました。あられに着目されたきっかけをお教えいただけますでしょうか。

「おみじさ」から生じた「何とかしたい」という思いが創業のきっかけ

遠藤 もともとあられは新潟にある老舗の工場で製造していて、私はこのあられのファンだったのです。贈答品としていた

だいたのが最初で、初めて食べたときからそのおいしさに感動しました。

しかし、しばらくたつて、このあられ工場が経営不振で倒産の危機にあると聞きましました。日本の伝統文化がまた一つなくなつてしまふ。そのことにさみしさを感じる一方で、これは何とかしなければいけないと勝手に思い込んでしまいました。

そして、誰に頼まれたわけでもないのに、私も販売のお手伝いをしたい、このおいしいあられを多くの人に知ってもらいたいと、知り合いをたどつて工場に連絡をとつたんです。

山岡 最初は起業というよりも、何かお手伝いを、という感覚だったのですか。

遠藤 はい。私は大学時代から、インターネットで物品を販売してきましたから、その点で役に立てるのではないかと考えました。そこで、インターネットを中心に販売させてもらいたいと依頼したところ、先方も快く応じてくれて。それで、つ・い・つ・いを立ち上げたのです。

山岡 つ・い・つ・いという会社の名前もユニークですね。



遠藤貴子さん（右）と山岡三子さん（2014年4月8日 東京・港区立檜町公園にて）

「おいしい食べ物、おいしい笑顔になる U・S・Uのあじれ」

遠藤 ついつい手にとって食べてみたくなる。そして、食べた人がついつい笑顔になってしまいます。そんなあられを作りたいなと思って、名づけました。

山岡 しかし、仕事として開発や販売を担うというのは、起業するわけですから、当然リスクも生じるでしょうし、勇気がいることだったのではないのでしょうか。

遠藤 タイミングも良かったのだと思います。当時は、転職三カ月で勤めていた会社が倒産してしまっただ直後でした。それがショックで、どうせ人生一度きりなのだから、好きなことをやってみたい、このあられを私が何とかしたいと思っただけです。

山岡 会社に振り回される人生よりも、自分で道を切り開いていきたいと思われたわけですね。

遠藤 そうです。それまでに何度も職を変えていましたから、また転職活動をする気にはならなかった、ということもあります。履歴書を書くにも、職歴が多くて、

自分でもうる覚えになってきていたのです。
山岡 それまでにどういうお仕事を経験されてきたのですか。

遠藤 大学を卒業してはじめて勤めたのは銀行です。与えられた仕事は海外送金の事務手続きでした。大量の小切手を数える日々々に退屈さを感じ、これは向いていないと一年で辞めました。

そのあとは派遣で二年間、営業サポートの仕事に就いたのですが、しだいに自分で営業をしたほうがおもしろそうだと思いはじめ、どうせなら一番高価なもの売りたいたいと、不動産会社に就職することにしました。
山岡 当時は女性の営業はまだまだ珍しいし、不動産業となると、完全に男性社会だったのではないのでしょうか。

遠藤 おっしゃるとおりで、入社して驚きました。五〇人ほどの営業社員がいましたが、女性は私を含めて二人だけ。休みは月に二回くらいでした。しかも女性だからという言い訳は全く通用しない世界で、弱音や言い訳なんかできません。会社の近くに部屋を借りて、終電がなくなっても仕事をしていました。それこそ二〇時に帰ろう

ものなら、「今日は早退？」と聞かれてしまふような環境でした。それでも、営業のイロハを学ぶことができましたし、仕事はおもしろかったです。

ただし、体力的にこれは続かないぞと思いい、前からお誘いを受けていた美容関連会社で心機一転、がんばろうと思っていた矢先に会社が倒産してしまつて……。そこで一念発起してあられの世界に足を踏み入れることになったわけです。

品質の高さは美証済みでも

こだわりが伝わっていないことが問題

山岡 勝算はありましたか。

遠藤 自信はありました。あられの品質は高く、材料もすべて厳選されているのです。スーパーなどで売られているあられは一般的に一等米を使わず、二等米、三等米、くず米や米粉を使用しますが、私どもの工場では一等米を使用しています。さらに、お塩も職人さんが石臼でひいたものを使用しており、味がいいのには理由があるのだと実感したものです。

ただし、そのせつかくのこだわりが消費

者にはほとんど伝わっていない。そこに大きな問題がありました。銀色の缶入りで、商品名も「えび」や「あげもち」などのそつけない名前ばかり。さらに、商品カタログさえありませんでした。これでは年配者には受け入れられても、若者や女性には支持されないだろうなと思いました。

山岡 確かにそれではスーパーで売っているあられと、何が違うのかわからないですよね。

遠藤 でも、逆に言えば、これだけ高品質の商品なのだから、イメージを一新し、若者向けに作り直せば勝算がある。そう前向きにとらえたんです。

山岡 なるほど。あられやおせんべいは、どうしても年配者の食べ物というイメージがあります。それを引っくり返そうとされたのは、とても新しい発想ですね。

遠藤 ただ、そこらが大変でした。イメージを一新するためには、変えなければいけないものがいっぱいありましたから。

山岡 私がいただいた商品は、竹製のかごの中に商品が入った小袋が収まっています。それがとても上品で、いい意味であ

られらしくなくて、若い女性の目線が生かされているなと感じました。

遠藤 缶入りから食べきりサイズの小袋にするなど、包装やパッケージもすべて作り変えました。しかも、シリカゲルや乾燥剤などは一切入れません。「これは食べられません」などと書いてあるものが食べ物と同封されているのはおかしいと思つたんです。そこで、袋の中に筆素を注入することにしました。手間やコストはすこくかかりますが、それが他社との差別化につながっています。

山岡 さらに、一消費者として、びっくりしたのが味の種類の豊富さ。デンマーク産のチーズを使った「リッチ・カマンベール」、三種類のスパイス入りの「シーフードカレー」など、あられらしくないライオンナップです。しかも、味がいいし、口当たりがさっぱりしているので、手が止まらない。ついつい一袋平らげてしまいました。

遠藤 ありがとうございます。実際、こうした商品開発やパッケージのアレンジに、一年半ぐらいかきました。納得できるものができるまで販売しなかつたんです。けつ

こう、私自身もこだわるタイプなんです。

山岡 ブログを拝見すると、商品開発には、フランス人のご主人の存在も大きかったようですね。

遠藤 主人をはじめはあられやおせんべいが好きではなかったんです。むしろ、さんざんな言われ方をしました。当時、私は起業して一年で、自信満々な時期。「私、あられ屋をやっているのよ」と周囲に触れ回っていたのですが、「あられはくさいし、茶色い。ダサい仕事をしているね」と彼にはつきりと言われ、落ち込んだものです。そこで、彼に納得のいくあられを食べさせてやるぞと、逆に発着したんです。

食べてもらえないと

違いもわかってももらえない

遠藤 ええ。主人は、量販店のあられしか食べたことがなかったのと、米くささと醤油くささが苦手な原因でした。つ・い・つ・いの商品を食べてもらおうと、違いをわかってくれました。さらに、モツツアレラ、

わさびと、味のレパートリーを増やしていくと、ますますあられの可能性を理解してくれるようになりました。今では当社のファンですよ。

山岡 商品開発にあたっては、お客様の声も積極的に取り入れてお聞きしました。

遠藤 当初はインターネットを中心に販売していくと考えていたのですが、リアル店舗のほうが圧倒的に売り上げが上がりました。ただ、ツイッターやフェイスブックなどのSNSは大いに役立って、お客様から「こんな味を出してみたら」「こんなスパイスを混ぜてみたら味に深みが出るよ」といった生の意見がどんどん寄せられ、そうした情報をもとに商品開発に十分に生かすことができました。

山岡 実際に、商品を販売後、順調に会社を成長させていらつしやいますね。期間限定で六本木ヒルズ、伊勢丹、東京駅、ヒルズマルシェ、渋谷ヒカリエなどにも出店されているほか、北千住に常設店も設けられています。

遠藤 順調に成長しているように見える

かもしれませんが、苦労は多かったですね。

特に、パートナーである工場の職人さんとの信頼関係を構築するまでには時間がかかりました。社長は同じ女性ということもあり、細かいところまでコミュニケーションをとることができましたが、販売を始めたとあとも、職人さんがなかなか心を開いてくれなかった。「今度は、こういう商品を作りたい」と提案しても、相手にしてくれない。そんな時期が長く続いたんです。

山岡 なぜ、職人の皆さんはそうした対応をなさったのでしょうか。

遠藤 まず、私の立場をよくわかっていただけなかったというのが一つ。初めから「誰この人？」という感じでした。そんな私がいろいろ提案するものだから、戸惑われたのだと思います。

さらに、あられはいわば定番商品ですし、職人さんも長年プライドをもって作り続けてきたものですから、「あられとはこういうもの」という固定観念も強かったのです。そこに私が入っていつて、スパイスがどうの、ハーブがどうのと説明しても、なかなか頭を切り替えることができなかった

遠藤 貴子さん



たのだと思います。

山岡 それをどのようにして乗り越えられたのですか。

職人さんの意識を変えた消費者の反応

遠藤 私から積極的にコミュニケーションをとりました。それも、お客様の声をお伝えすることに徹しました。

職人さんも、自分たちが精魂込めて作った商品がお客さまにどのように受け止められているのか、知りたくはないはずがありませんから、これが一番効果的でした。「先日、こういう方が、新商品を購入されましたよ」「六本木ヒルズのお客様は、ワイ

ンのおともに、カマンベールのあられを購入されましたよ」など、繰り返し伝えることで徐々に意識が変わってきました。

さらに、私自身がNHKの番組に取り上げられたことも大きかったですね。それを機に、私に対する信頼も高まったようで、地方ではNHKの影響力がすごいと実感しました。

山岡 ほかにどのような苦労をされたのでしょうか。

遠藤 起業したのはまだ二〇代。人を雇った経験ありませんでしたから、スタッフの育成が難しかったですね。

当初は、私がスタッフにつきっきりで仕事の仕方を教えていました。もちろん、良かれと思って指導していたのですが、スタッフにとつては息苦しいだけだったのだと思います。そこに気づくことができず、一人、また一人と辞めていき、結局、誰もいなくなってしまうのです。そういう期間が半年ぐらい続きましたね。それでも東京駅への出店などが続いていましたから、何でも一人で対処していました。

山岡 それは精神的にも肉体的にも大変

だったのではないのでしょうか。

遠藤 そういうときは、アクシデントが続くもので、自分で何でもやらなければと無理をして、重い箱を持ち運びしていると、突然心臓が苦しくなって、病院に行く、肋軟骨が曲がっていたことがわかりました。さらに、今では笑い話ですが、自転車に乗っていて、車にひき逃げされてしまったこともありました。それでも、仕事は待ってくれませんから、何とかやり続けました。

山岡 相当、お気持ちが強くていらつしやるのですね。今はスタッフは何名いらつしやるのでしょうか。

遠藤 一〇名ほどです。今では、商品開発もみんなで見えを出し合って考えます。ある程度任せることで、スタッフたちのやる気を促そうと考えています。

山岡 困難や課題があつても、一つ一つ乗り越えられてきたんですね。お話を伺うと、とてもしなやかに成長されているようにお見受けしました。

遠藤 起業してからずっと「夢のノート」をつけています。不思議なことに、目標などを書く、そのとおりにうまくいく

のです。六本木ヒルズへの出店もノートに書いていたことですし、フランス国籍の人と結婚できればいいなど書いたら、主人が現れました。

さらに、「あられを外国の要人に食べてもらいたい」と書いたところ、昨年フランスのオランダ大統領に贈呈するチャンスにも恵まれました。

山岡 それはすごいですね。今では大学でもキャリア教育の一環で、自分の夢をノートに書くことが推奨されているのですが、そこまで効果があるとは。

遠藤 特に私が重視しているのは、外国へのアピールです。



山岡 三子さん

を世界に発信していきたい。そして、つ・い・つ・いを世界で誰もが認めるあられブランドに育てたいという思いが強くなるんです。その一環でこうしたい、ああしたいと思つたことを、書くようにしています。オランダ大統領への贈呈もその流れの中にあつたのです。

山岡 どういう経緯で贈呈されたのか、ぜひお聞かせいただけますでしょうか。

あられを世界に発信したいとの思いで オランダ大統領に直接贈呈

遠藤 フランスの大統領が国賓として来日するときに、東京在住のフランス人とその配偶者が大使館に招待されました。それで主人と共に私も大使館を訪れたのですが、そのときにあられを持って行きました。

渡すのは無理かなと思つていたんですが、大統領がいらして、私たちのところに話をしにいらしてくださいだったので。これはチャンスと、近くにいるSPに許可を得ようと思つたら、にべもなく拒否されましたが、あきらめきれなくて、もう一人のSPにお願いしたらなぜかOKが出ました。周りに

いたフランス人もみんな驚いていましたね。あそこにいる日本人が大統領にお菓子を渡していると。

山岡 あられを世界に広めたいという思いが、そうした果敢な行動につながっているのですね。ご主人は何とおっしゃっていましたか。

遠藤 私が大統領にあられを渡したいと言つたら、最初はそんなことできるわけがないと強く拒んだんです。でも、途中から乗り気になつてきて、最終的には大統領への贈呈の際に、私の通訳もしてくれました。「僕のおかげで受け取ってもらえたね」と得意になっていましたよ。

山岡 さらに、その関連として、今年の一月にはアメリカ大使館が主催する日本起業家賞の在日米商工会議所理事賞を受賞されましたね。

遠藤 あの起業家賞は、お世話になつている人から勧められて応募したのです。すべて英語で応募書類を作成しなければいけなかつたので、ダメモトでしたが、思いがけなくファイナリストの一〇人選ばれてしまいました。ほかに選ばれた方々を見る

と、ハーバード大学の大学院を出ていたり、エリートばかり。逆に「素人は私だけ」と聞き直ることができました。

山岡 ファイナリストに残ると、四分間の英語でのショートスピーチ（エレベーターピッチ）をしたり、質問を受けて発言したりしなければいけないんですね。

遠藤 どういうわけか、私は追い詰められたほうが結果を出すタイプのように、練習では何度やっても規定時間の四分をオーバーしていたのに、本番のスピーチでは四分ジャストで終了することができました。もちろん、あとから振り返ると、動詞が抜けていたり、ミスばかりでしたけど。

さらにその後、質問に答えるのですが、私の英語力が足りないため、意味をよく理解できない質問もありました。でも、とっさに“Good Question”と切り替えをし、自分の言いたいことだけ言って終了しました。よくわからないなりに、これはいい質問に違いないと思っただけです（笑）。

山岡 質問をされた方も、望んでいたような答えは返ってこなかったかもしれないませんが、“Good Question”と言われて悪い

気はしなかったのでしょうか。受賞したときには、どんなお気持ちでしたか。

遠藤 ケネディ大使から名前を呼ばれた際には、全く予想外で驚きました。それに大いに困ったのは、リアクションです。外国の方のリアクションは日本人から見たら少し大仰なくらい表現が豊かでしょう。これはばかりはまねできないなと思いました。結局、どうリアクションをとればいいのかわからなくて、日本人らしく、ぺこぺこお辞儀をしてしまいました。

山岡 ケネディ大使から直接、楯を授与されたんですね。

遠藤 ええ。とてもエレガントで素敵な方でした。握手をしていたただけでなく、言葉もかけていただけて感動しました。
山岡 ケネディ大使は何とおっしゃったのですか。

**ケネディ駐日米大使に伝えた
“can not stop eating”**

遠藤 自分のお子さんもあられが大好きとおっしゃっていただきました。さらに、つ・い・つ・い（T W H Y T W H Y）の

意味をお聞きになったので、とっさに“can not stop eating”と答えたら、納得していただけたようです。

山岡 この在日米国商工会議所理事賞を受賞されたことで、思わぬ特典を手にしたと伺いました。

遠藤 そうなんです。米国商工会議所のプログラムに一年間無料で参加できるチャンスを得ることができました。でも、無料参加とはいえ、なかなか大変で、先日も、世界的に有名な企業経営者の話を聞いてきたのですが、日本人は私だけでした。その講演に先立って、参加者と名刺交換をするところから始まります。そういう場集まる人たちは、とにかくみんな社交的で、話し好き。その輪の中に入ること自体、すごくハードルが高くて、チャンスを見計らって、私も話しかけたりと、積極的に行動するように努力しました。

世界に出ていくためには言語の習得が大仕事。こうした実践を通じて、英語とフランス語はしっかり学びたいですね。

山岡 行動力が並大抵ではないように感じられるのですが、そうしたエネルギーの

源は何なのでしょうか。

遠藤 よく聞かれるのですが、せっかくだるなら成果を出したいと思う性質なのです。やらないよりはやったほうが楽しいですし、いろいろな経験をしてみたいなど常々思っています。単に貧乏性なだけかもしれません。

今後は、この流れに乗って海外展開を着実に進めていきたいですね。今は、クアラルンプールに出店していますが、ニューヨーク、パリ、ロンドン、上海、香港にも出店していきたいと考えています。

山岡 遠藤さんは恵泉女学園大学のご出身でいらつしゃいます。大学時代の経験や学びで印象に残っていることはありますか。

遠藤 恵泉女学園大学は、一年生は全員、農作業をして、野菜を栽培するんですよ。それまで土に触れる機会はなかったのですが、なかなか得がたい体験でした。

でも当初は不満たらたらだったんですけど、華の女子大生なのに、何で土いじりをしなければいけないんだらうって。

とはいえ、農作業をやってみると、けっこう楽しいし、収穫した野菜はとてもお

いしい。さらに、農業を使わずに自然にできるものって、けっこう形がいびつなんだということも初めてわかりました。実際に野菜を栽培してみても理解できたことは多かったですね。

山岡 つ・い・つ・いのあられは原料のお米にも気を使っていらつしゃるし、安心して強調されていますよね。大学時代の農作業の経験も影響していますか。

遠藤 つ・い・つ・いは生産者、工場、消費者がウイン・ウインの関係で共存できることが最終目標で、「生産者の思いを伝える」ことを企業理念の一つに据えています。お米はすべて契約農家さんによる自社精米です。年に二回は生産者さんのところに行きますし、日頃からフェイスブックなどで情報交換しています。意識はしていますが、そうした姿勢の背景には、大学時代の経験があるかもしれません。

失敗を重ね修正しながら成長すること 意義がある

山岡 最後に今の大学生に対するメッセージをお願いします。

遠藤 最近は女性起業家の一人として、大学での講演や個人的に相談を受ける機会も増えています。

そうしたときに、私がアドバイスすることとは、とりあえず挑戦してみませんかという事です。だめだったらやめればいいし、向いていないと思ったら引き返せばいい。でも、挑戦しないと、そういう気づきも得られません。

山岡 とりあえず最初の一步を踏み出さなければ、何ごとも始まらないということですね。

遠藤 今の学生は自分が何をやりたいのかはつきりしていない人もいれば、逆に、しっかりと決まっている人もいます。でも、あまり考えすぎてもどうかとも思います。とりあえず、思いついたことはやってみることが大切で、失敗をしてもいい。大事なことはその失敗をどう次に生かすかという事です。失敗を重ねながら、修正しながら成長することに意義があると思います。

「人生一度きり」とにかく、やりたいことがあったら後悔しないように、チャレンジしてほしいです。