

ミライロ 関鑑



学生スタッフ NPO 法人学生ネットワークWAN

取材 株式会社えみの和
代表取締役社長
井上 学さん

■今月の取材先 株式会社えみの和 とは？
『健康』『環境』『安全』をキーワードとして、「やまだの青汁」をメインに、現代人の健康維持や美容に欠かせない栄養補助食品・健康器具を販売。インターネット販売及び卸販売を中心として、1998年の設立後、福岡市博多区から全国そして海外へ事業展開を行っている。

「日本、そして世界へ 『健康』と『笑顔』を届ける」

えみの和設立の経緯をお聞かせください。

えみの和は(株)エスアイホールディングス(SIHD)のグループ会社で、同ホールディングスには国内4社、海外3社のグループ会社があります。国内には(株)えみの和、(株)クリッパー、(株)トップラン、(株)日本スクラム会。そして海外には上海、香港、ベトナムのホーチミンに会社があります。えみの和は今期で19期目を迎えましたが、はじめは青汁の通信販売のみの会社でした。ちなみに私は創業時の代表ではなく、もともとグループ全体の上海・香港の代表をしており、8年前に日本に戻ってえみの和の代表になりました。20年前という一気青汁が売れ始めた時期で、我々も参入できるのではないかと思います、SIHDがサイドビジネスとしてえみの和で青汁の通信販売を始め、今となってはそれが一番大きな事業となりました。

えみの和さんの健康食品の強みは何ですか？

えみの和の青汁「やまだの青汁」の最大の特徴は、よもぎが入っているところ。よもぎは体を温める作用がありますし、よもぎと聞いてネガティブなイメージを持つ人はいないので、国内で

はこの点をアピールしています。一方海外では、現在抹茶ブームが起きていて、抹茶が入っているお菓子がよく売れています。だから海外では抹茶を推しています。また、**粒子が細かくて、すぐ溶ける**という点を生かして、水だけでなくミルクや焼酎で割る「えみ割り」という新しい青汁の楽しみ方を提案しています。このような展開は普通の青汁とは異なる切り口だと思います。

「えみ割り」は若い人にも親しみやすそうですね。
海外展開のきっかけを教えてください。

もともと私が海外担当者だったということ、そして、日本は大きなマーケットではありますが、今後の人口減少とそれに伴う消費の低迷で「伸び」には限界があると考えたからです。また日本は世界的に見てもマーケットが非常に成熟しているため大手企業も多く、中小企業が入り込むのは相当大変です。ただ、日本は素晴らしいマーケットなので、**日本での事業を継続して行いながら、新たな投資先として海外展開をすると良いのではないが**、と考えました。実は大学3年生のとき、学生起業をして一度上海に会社をつくったのですが、大失敗してしまいました。当時SARSが流行っており、中国に入国することすらで

きない状況で、久しぶりに中国に行った時には会社もぬげの殻になっていました(苦笑)。その経験から、**「人」が大切だ**、私が今度海外で仕事をするときには「誰とやるか」を大切にしようと思いました。一番の教訓です。そうした中で、えみの和の国内代表として帰ってきた時に信頼できる今の上海の社長と出会い、市場規模が大きく成長のスピードが見込まれる中国に展開することに決めました。

そんなことがあったのですね。

今後のえみの和さんの事業戦略をお聞かせください。

国内は**ローテクノロジーとハイテクノロジーの融合**を推進していきたいと考えています。今後、買い物というのはほとんどインターネットで完結されるでしょう。しかしえみの和は通販の会社でありながら、あまりネットが得意ではなくコールセンターというローテクな方法で展開してきました。そこで去年くらいから通販でたくさん販売できるようネット利用に投資していて、今のところうまくいっています。ですから国内では、インターネットで購入してくださったお客様に対してコールセンターでフォローをしていく、という良い循環を作っていければと考えています。海外では販売先の国やバイヤー、販売する商品数をさらに増やしていくつもりです。

『「健康」「環境」「安全」をキーワードに健康食品を通して、ぬくもりのあるお付き合いの中から皆様に「笑顔」というプレゼントを差し上げたい』という言葉掲げていらっしゃいますが、この実現のために工夫していることはありますか？

やはり電話とインターネット両方を用いるという点です。ご高齢の方はインターネットを使わないので、電話でしっかりと会話することになります。ただ、今後そのような方法を続ける会社は人件費の問題でどんどん少なくなっていくでしょう。だからこそ弊社は電話での通信販売とフォローを強みにしていきたいと考えています。**インターネットでの通信販売を今までやっていないことは弱みではなく、むしろ強みであって、それを生かしてさらにお客様との距離を縮め、セールスやフォローを深く行っていきたい**と思っています。



お客様と丁寧に向き合う姿勢に感動しました。ところで、社長は経営をされる中で、何かポリシーは持っていらっしゃいますか？

私は海外での仕事が得意で、日本人としてのポリシーを大事にしています。海外に健康食品を持って行って販売する際には小売業日本代表のような気持ちを持って仕事をしています。商売の礼儀やルールなど**日本人として恥ずかしくない振る舞いを心がけています**。「やはりあいつは日本人だな」と言われたいです。昔からそうですが、**本当に日本を思って日本のために世界で戦っている人たちって日本国内にとどまっていけない**じゃないですか。やはり最前線で戦っています。私もそれを実践していきたいですね。

なるほど！社長ご自身の経験を踏まえて、経営者に求められるものは何でしょうか？

行動力です。**今の時代、何事も実際にやってみないと分からない**し、儲かりそうだと思うことはたいてい誰かが既にやっています。だめだったら早く辞めればいいし、良ければ伸ばせばいい。選択し行動して、伸ばすのか伸ばさないのかというのをスクラップ&ビルドしてどんどん回していくことが必要だと思います。

社長のお話を通して、えみの和さんの事業には将来を見据えた井上社長の強い気持ちが反映されており、何事にも確固たる思いを持つことの重要性を改めて実感しました。物事に取り組む際には、その意味を明確にしながら、取り組んでいきたいと思っています。

井上社長、貴重なお話をありがとうございました！



■NPO法人学生ネットワークWAN とは？
設立16年目を迎える学生主体のNPO。「学生だから～できない」「地方だから～できない」を変えるべく全国19地域の情報発信支援や、地域の関係人口をつくるコンテンツを企画・運営しています。運営サイト「ガクログ」には、ここで紹介しきれなかった内容や、オフショット写真、学生の感想をご紹介します。ぜひCHECKしてください！



井上氏のインタビューの続きや若い世代に向けたメッセージをもっと読みたい方はこちらのQRコードからご覧いただけます。<http://www.gakulog.net/>

