



現在の仕事内容を教えてください！

アルソア化粧品の販売会社を島根県で経営しております。大きく分けて仕事内容は二つあるのですが、一つは自社での販売業務ともう一つは販売代理店を開発・育成する業務に分けられます。

アルソア化粧品は45年前に「人と自然との調和の中に心の健康と幸福を創る」という理念の元、創業された山梨県小淵沢に本社を置く化粧品メーカーで、創業当初からのお客様に支えて頂きながら、今日では浅田真央さんや木村佳乃さんなど著名な方にも幅広く愛用されている化粧品ブランドです。最も有名で創業当初からのベストセラー商品なのが、黒い石鹸「アルソア・クイーン・シルバー」です。こちらが洗顔用石鹸分野ではシェアナンバーワンを誇るアルソアを代表する商品です。私はこのアルソア本社と現場の販売店の間に立ち、より良い商品開発や販売スキームの提言などを本社に対して行うと同時に、代理店のセールスを加速させる為の研修やP D C Aのサポートを行っています。

家業を継ぐうえで何か不安はありましたか？

化粧品という家業が誇りに持てない時期がありました。男である自分が化粧品という

う馴染みのない商品を扱うことに抵抗がありましたし、訪問販売からスタートしたセールスという業種にネガティブなイメージを持っていた青年期があったのが事実でした。自身は学生時代インターンとしてアメリカやアフリカで農業の仕事に携わっていたことから、帰国しても家業を継がず、自分の好きなことを仕事にしたいと思っていました。

そんな時に創業者の父が病死し、我が家と事業は危機に瀕しました。その危機を母が4人の子どもたちを育てながら、全国に販売網を構築し会社を大きくしてくれたのです。この母の奮起と全国のアルソアに携わってくれている方々のお陰で今の自分が存在していることにその時に初めて気づきました。

事業の継承と家の継承はイコールでだと感じ、好きなことをすることよりも必要とされることを継承することのほうが、尊いことだと意識をしました。納得を得て、家業を継ぐことを決意しました。自分の好きなことをするよりもっと尊いことがある。これは直感のようなものですが、尊いということとは「多くの人にとって幸福」ということだと今思い返しています。必要とされること、多くの人の笑顔がもたらされることを自らの望みとすることの方が、私はその時「尊い」と感じたのだと思います。

お父様はどんな経緯で化粧品販売を始められたのですか？

平下家は北前船による貿易や地場産業である窯業、そして地元信用金庫の運営など金融などを生業にしました。それぞれの事業形態にはライフサイクルがあり、栄えては廃るといことを繰り返してきました。父は中学校から上京して全寮制の学校で学び、その後は大阪で建設関係の仕

事をしていましたが、祖父の様態が悪くなり、家を次ぐために20代後半に地元島根に戻ってきました。その時、平下家が生業にしていたのが輸入化粧品の卸販売でした。高度成長期、女性の自立の風潮とともに化粧品の需要も大きくなっていったのが背景にありました。しかしながら、その商材に大きな安全上の問題があり、お客様の肌トラブルが続出。商品の返品や対応で家は傾きかけていたときの父の帰省でした。父は家を建て直すために、「本物の製品」を探したといいます。あるとき美容室がとてもいい製品を扱っているという噂を聞きつけ、父は鳥取県境港市の美容室に駆けつけました。それがアルソア化粧品の黒い石鹸だったのです。父はすぐさま東京のメーカーに飛び、1ダースの石けんを仕入れて戻ってきたといいます。父はその製品の背後にある考え方＝理念に惚れました。人間は自然の一部であり、人間には本来きれいになる力が備わっている。自然と調和し、健康な肌になってこそ、人は美しくなるという思想でした。この父の行動力と理念を見定め

る見識が今の会社の礎になっているのです。

お母様はどの様に会社を発展されたのですか？

創業10周年を前にして、父は病死してしまいました。その後、会社と家を引き継いだのは当時30歳の母でした。伝統のある平下家を継ぐということ、そして大きくなりつつある会社と販売組織のリーダーとして会社を継承するという重責に一夜にして直面することになった母の苦労は計り知れません。よほどの重圧があったのでしよう、母はガンに侵されているという宣告を受けることになりました。夫の死、仕事の重圧、そして病。絶望の中、母は「生きる」という選択をしました。重圧と病を乗り越えて、自分の人生を生きていく決断です。家族にも会社の従業員にも治療に専念し必ず生きて帰ってくるという旨を伝え、東京の

病院に入院し手術を受けました。残された従業員も代理店の方々も、苦境にある母のためにもという思いで必死になって仕事に取り組み、無事手術が成功し、リハビリを終えて戻ってきた時には、以前にもまして会社の業績は伸びていたといいます。母は自分のみを頼りとして必死に問題解決に動く能力ある人間より、人に助けを求め、みんなの力を引き出せる徳のある人物になるべきだというリーダーシップを身をもって学んだといいます。家族も母親のそんな背中を見ながら育ちました。いまでも仲のいい兄弟でいることができるのは、母親の徳だと思います。

現在の仕事での失敗談を教えてください！

この仕事に携わってすぐ、古くからある業界のやり方やしきたりに違和感を感じました。今の目まぐるしく進化する世の中の流れについていけないのでは。お客様の利便性を後回しにして、販売者の都合を優先させてはいないか。そんな問題意識がずっと私の中にありました。そんな状況を変えたいという想いをストリートに行動に移し、ショッピングセンターへの出店やインターネットによる販売にも積極的に取り組んだことがあります。

しかしながら、その方法はうまくいきませんでした。今まで携わってきた方々を置き去りにした私の改革は受け入れられることはなく、新しい取り組みによって効果はあったものの、全体で見ればマイナスの結果を出してしまっ

