

会社を辞めて十七年が経ち、

起業して十二年が経つた！

当初の出張を思い起さば、

足は夜行バス、宿はカプセルホテル、

現地では路線バス、なければ歩きで

顧客を訪問する日々だつた。

それでも、気持ちは決して暗くはなかつた。

一人で日本のほぼ全国を回つて、

自分はある映画の寅さんのような気分で、

「寂しきなんてのはなあ、歩いているうちに風が

吹き飛ばしてくれらあ」とつぶやいていた。

今日、七月一日はアースブルーの創業の日。

「どうして、十七年をふりかえつてみるかあ



起業はつらいよ

～皮膚保護クリームに賭けた17年～

プロテクトX1のラインナップ



小型 80mL 中型 200mL 大型 500mL 詰替 900mL

プロテクトX2のラインナップ



携帯 60mL 中型 240mL 大型 480mL

今から17年前の2000年(平成12年)。
サラリーマンとして自分の行く末が見えて来た頃、
あるきっかけで**皮膚保護クリーム**という用品に出会いました。

それから1年半後、残りの人生を皮膚保護クリームに賭けて、
上場企業から小企業に転職。

さらに3年半後、独立して**アースブルー**を設立しました。
12年経った今、起業の怖さと
会社運営の難しさ、面白さを告白します…

http://www.srl-group.co.jp/ SRL 受託 臨床検査 株式会社工... ×

ファイル(F) 編集(E) 表示(V) お気に入り(A) ツール(T) ヘルプ(H)

My Cloud キーワードを入力 検索 お知らせ お役立ち Amazon 都議選 情勢 サービス お掃除・点検キャンペーン実施中!

Yahoo! JAPAN アースブルー HP 皮膚保護クリーム プロテクトX...

文字サイズ 小 中 大 サイトマップ ENGLISH

IIR情報は、みらかホールディングスのサイトをご覧ください

検査項目検索 Google カスタム検索 検索 検査詳細情報

Communication for Health

健康で豊かな社会づくりに貢献する

会社情報 Company Information アクセス Access リクルート Recruit お問い合わせ Contact us

お知らせ 過去一覧

2017年06月21日 白血病遺伝子検査 お問い合わせ窓口 閉鎖のお知らせ

2017年06月06日 白血病関連遺伝子検査の受託再開について

ここに入力して検索

5:50 2017/06/29

受託臨床検査会社(東証1部上場)エスアールエルで退職を考え出した頃、
自分の年齢は50歳を越えようとしていました。
将来性も待遇面も不安定な小企業への転職は、
我が人生的一大決心でした。



それでもなお、
“皮膚保護クリームに人生を賭けたい思い”とは、
どこにあったのでしょうか？

それは、「皮膚保護クリームには、日本のスキンケアの市場を
いつか塗り替えるほどの市場性と将来性を秘めている」
との確信があったからです。

しかし、実際に転職してみると、
かつての恵まれた会社生活とはほど遠い
待遇面や営業面での厳しい現実が待っていました。
もう後戻りは出来ません… それならば、在職中に徹底的に
その市場で戦ってやろう、アメリカのメーカーに行って
勉強してやろうとの思いで必死で取り組んだ3年半でした。

恐れていた予感が的中して、その会社は本業が不振のため、
退職せざるを得ない状況に追い込まれました。
そして、2005年に有限会社アースブルーを設立しました。

設立した会社の目標は、
“世界で最も優れた皮膚保護クリームの製造・販売”として、
日本の化粧品メーカーとの共同開発で
プロジェクトX1をその年の秋に発売しました。
しかし、会社とはいえ、事務所は自宅で、
従業員は妻だけの零細な家族経営です。
資本金300万円とわずかの準備金でのスタートですが、
とりわけ苦しかったことは、次の3つのゼロでした。

1. 会社の知名度ゼロ 2. 商品の知名度ゼロ 3. 販路ゼロ

起業すれば、誰しも3つのゼロは覚悟しなければなりませんが、
異業種交流会に参加すると、「親会社や関係会社の有形・無形の
資産を引き継いで起業」という方も沢山おられて、
羨ましく思ったことも度々でした。

ただ、この“3つのゼロからのスタート”であったからこそ
自分の営業魂が育ったものと、今では確信しています。

一方、創業からの単年度決算では赤字が続いていて、2年間の累積赤字は800万円に膨れ上がっていました。

貯金も退職金も使い果たして、焦燥感の募る日々でしたが、救いは、病院でのモニター集計結果に記された看護師さんからの皮膚保護クリームへの感謝と期待のメッセージを読む時です。

「…ハンドクリームで治らなかつた酷い手荒れが、プロテクトX1を使つたら見事に治つてしまつた。今はまだ個人購入ですが、いつか病院の会議にかけて病院の費用で配置してもらひます…」



そんな激励のメッセージが徐々に増えて来たある日、1本の電話がかかって来ました。

それは元の会社エスアールエルからで、「貴社の皮膚保護クリームを販売商品にしたいので、商談に来てほしい」とのことです。

退職して5年半ぶりの訪問です。
或る展示会でエスアールエルの営業員がプロテクトX2に触れて、“これなら病院に売れる”と思ったのでしょうか。

さらに、3期目には或る製薬会社からOEM品の大量取引が始まり、徐々に業績は正常化してきました。

新しい用途として、**スポーツ分野で使える**ことも分かってきました。大手量販店のゼビオ、アルペン、ICI石井には、電話・訪問営業を20回以上試みたでしょうか、遂に**ゼビオ**の或る女性バイヤーが非常に気に入って、採用が決定。



以来10年、今では**全国のスポーツ・登山用品店**の殆どの店舗で販売するまでに販路が拡大しました。
病院での皮膚保護クリームのシェアではトップです。
自衛隊での採用は唯一です。

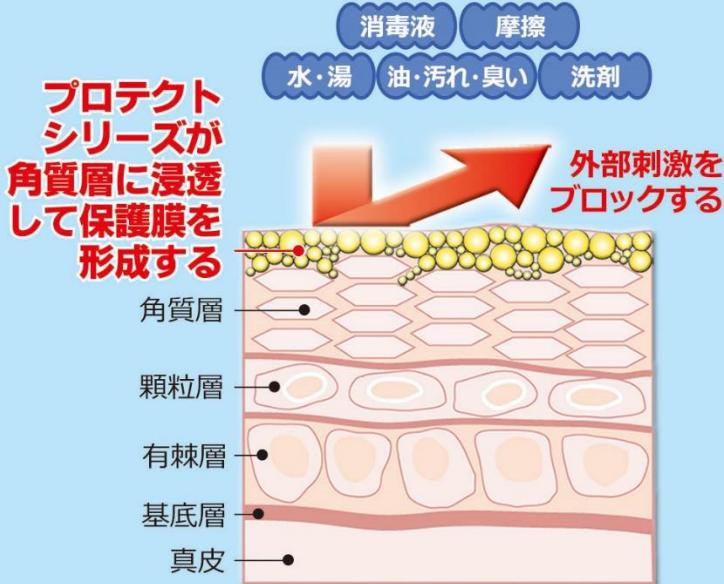


ざっと振り返りましたが、この12年間は長い長いトンネルを鈍行列車で進むような事業展開でした。出口の光が見えず、脱線や故障も度々あり、ボロボロの列車ですが、“**いつか世界に進出を**”との夢を追って今も進んでいます。

前置きが長くなりましたが、
皮膚保護クリームの特性と弊社の製品を簡単にご紹介しましょう。
皮膚保護クリームには、**3つのスキントラブル防止用途**があり、
「ハンドクリームとは異なる用品」です。

では、どんな点が異なるのでしょうか？
作業前に塗ることで、**皮膚に保護膜を形成させます**ので、
見えない手袋や靴下をもう一枚はめるようなイメージです。

皮膚の断面図のイメージ図



スキントラブルが起き易い身体部位



3つのスキントラブル防止用途とは？

- (1)手荒れ
- (2)汚れ・臭い
- (3)擦りむけ

塗ると3~4時間、保護膜は皮膚に残っていますので、ハンドクリームのように手洗いの度に塗り直す必要がありません。ですから、頻繁な消毒や手洗いで起きる(1)手荒れで困っている病院の看護師さんが一番のヘビーユーザーです。



一方、スポーツでは皮膚と靴・服との摩擦で起きる
(3)擦りむけ を防ぎます。

スキントラブルが起き易いスポーツを挙げますと…

マラソン、ウルトラマラソン、トレイルラン、登山、フリークライミング、自転車、トライアスロン、テニス、ビーチバレー、サーフィン、スクubaダイビング、……



60mL (小瓶)
80mL
180mL (大瓶用)

全てのスポーツに Protect S1! 世界一小さなスポーツに Protect J1!

プロテクトS1・J1を塗ってから走ろう!

最強[®] スキントラブルを 皮膚保護クリームで 防ぎましょう!

TJ山2015: 市野義之が走ったので美しい足たちの第一回大会(日本)
UTMB2015: P: 1位以内 300kmを完走してもこの美しい足(日本人選手)

「夫かが擦り剥け、夫かがふやけ…」なんて甘くみていると、痛い目に遭いますよ!



サハラマラソン 2015: 典型的な乾燥の足(日本人選手)
サハラマラソン 2015: 足の出血でリタイア(日本人選手)
トリノウルトラマラソン 2015: 擦れでリタイア(日本人選手)
トリノウルトラマラソン 2015: 紫色の足(日本人選手)
UTMB2015: 大出血した脚(日本人選手)
TJ山2014: 三伏祭で S1 を塗れたことで損傷が軽く、リタイア(日本人選手)
TJ山2015: 実業はしたけれど、ふやけが酷かった(日本人選手)

そして、スポーツではないけれど、義足、義手を使う方は、**切断面(だんたん)**との摩擦で痛みや出血が発生しますので、**プロテクトS1**は、そのトラブルを軽減します。
さらには、**障害者スポーツ**でも使われ始めました。



**最後に、(3)汚れ・臭い を保護膜が
皮膚に浸透させにくくして、落とし易くする用途です。
工場、自衛隊、ビルメンテ、農業等で使われています。**

陸・海・空	陸・海・空	陸・海・空	陸(主に)	陸(主に)
1. 整備	2. 衛生	3. 給養	4. 野戦演習	5. 行軍演習
油・溶剤・塗料等 による汚れ全般	水・消毒剤による 手荒れ	水・消毒剤による 手荒れ	ドーランによる 汚れ・カサカサ	靴擦れ マメ・ふやけ
手	手	手	顔	足



まとめると、皮膚保護クリームとは……

- (1)隠れた膨大な市場があり、弊社を超える競合品はまだ存在していない。
⇒宣伝を抑えたステルス作戦で挑むビジネスの面白さを感じている。
- (2)ニッチな予防用品だが、いずれ認知されて、普及する時が来る。
⇒「予防こそ最大の効果、予防こそ最小のコスト」をアピールし続ける。

まとめると、起業とは……

- (1)全てゼロからスタートする起業は実に厳しいので、人には勧められない。
⇒しかし、対象事業に優位性と市場性があれば、年齢・資金・家族の理解を勘案して、飛び込んでみる価値はあろう。
- (2)透明な企業会計と法令遵守の精神で会社を運営すべきである。
⇒サラリーマン時代のような“経費は会社が負担”の意識では危険。
また、法令を守ってこそ、企業は長く生き続けていける。

起業は本当につらいですが、未知の領域を歩むような冒険心を満たします。もうここまで歩んだ以上、倒産させずに75歳までは突き進んで行くことでしょう。

◆倒産企業の平均寿命：10年未満は24%◆
4社が起業した10年後、3社が倒産して、1社が生き残れる。

(2014年：商工リサーチ調査から)