

会社を辞めて十七年が経ち、

起業して十二年が経った…

当初の出張を思い起こせば、

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った。

それでも、気持ちには決して暗くはなかった。

一人で日本のほぼ全国を回って、

自分はまるで映画の寅さんのような気分で、

『寂しさなんてのはなあ、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。

「ところで、十七年をふりかえってみるかあ」



# 起業はつらいよ

～皮膚保護クリームに賭けた17年～



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…



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、  
**我が人生の一大決心**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  
**プロテクト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った酷い手荒れが、プロテクトX1を  
使ったら見事に治ってしまった。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います…」



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来ました。

新しい用途として、**スポーツ分野で使える**ことも分かって来ました。  
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。



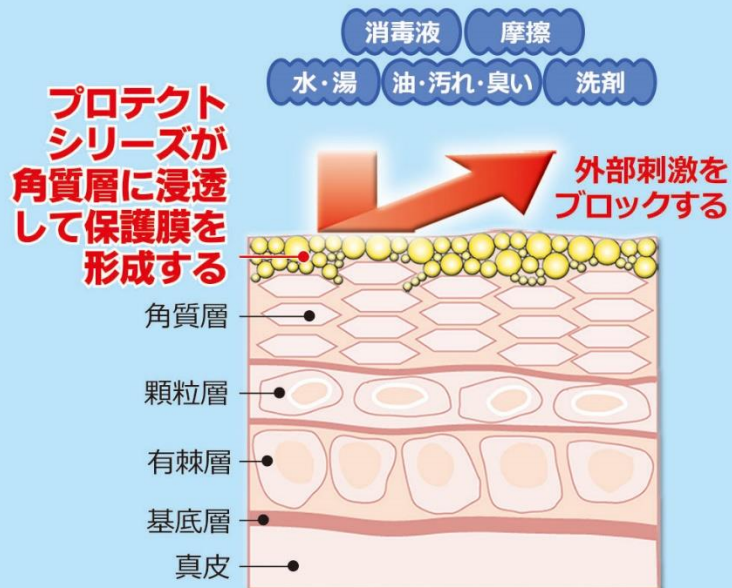
ざっと振り返りましたが、この12年間は長い長いトンネルを  
鈍行列車で進むような事業展開でした。  
出口の光が見えず、脱線や故障も度々あり、ボロボロの列車ですが、  
**“いつか世界に進出を”**との夢を追って今も進んでいます。



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。

## 手荒れ業務(看護、美容等)とハンドケアの対比図



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、スキューバダイビング、……

## プロテクトS1・J1を塗ってから走ろう!

# 最強の スキントラブルを防ぎましょう!

皮膚保護クリームで

TJAF2015: 市野選手が300kmを突破してこの美しい足(日本人選手)

UTMF2015: 大出足した満足(日本人選手)

TJAF2014: 三伏針でS1を忘れたことで損傷が酷く、リタイア(日本人選手)

TJAF2015: 完走はしたけれど、ふやけが酷かった(日本人選手)

「**かか**が**擦り剥け**、**かか**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: 典型的な乾涸れの足(日本人選手)

サハラマラソン 2015: 足の出處でリタイア(日本人選手)

トリノウルトラマラソン 2015: 乾涸れてリタイア(日本人選手)

トリノウルトラマラソン 2015: 痛々しい血マメの足(日本人選手)

UTMF2015: 大出足した満足(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



## まとめますと、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。

## まとめますと、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)