

世界のキレイは、秋田から

野澤 一美

(インターフェイス株式会社 代表取締役)



■創業して良かったこと

弊社は2006年8月に秋田県庁第二庁舎の創業支援室の一室で起業しました。主に「肌」に関する日用品や化粧品、機能的食品の「臨床試験」を行っています。具体的には、被験者の皆さまにその製品を実際に使用してもらい、パッケージに記載予定の効果（有用性）を客観的な数値で検証し、その結果をメーカーさんへ提供しています。効果を客観的に評価するには、肌測定機器や特殊なデジタルカメラを使用しています。被験者の皆さまには、協力していただいた御礼としてご協力金をお渡ししているのですが、「そんなおいしい話があるか」と不信感を持たれる方は少なくありませんでした。しかしながら、最初のオフィスを県庁内に構えることができたため、現在では、秋田市内在住の1万人以上の方が被験者登録をしてくださっています。

創業して良かったと感じることは幾つかありますが、最も大きなことは経営上の悩みなどを本音で話し合える「仲間」や「同志」ができたことです。私を含め、仲間達は「経営者としては若い」ので、悩みが尽きることはありません。そんな悩みを解決するうえで、自分はこう思うと本音で話すと、仲間は本音で違うことは違うと返してくれて、経営について前向きに議論できます。みな前向きで、大きな夢があり、悩みを相談していても楽しく、最後には経営者で良かったと感じさせてくれます。経営者にならなければ、そんな仲間巡りに合うことはなかったと思います。経営の世界では、最終的に経営者が自分で物事を決めていくしかないのですが、その際に「友達」ではなく「仲間」を持つことが計り知れないほどのプラスになっており、私の大きな財産になっています。



(顔画像測定)

■人材不足

創業後、マネジメントの体制は固まってきたのですが、常に人材不足に悩まされてきました。

被験者数を拡大するため、コマーシャル（テレビ、沿道の電光掲示板、秋田市役所内の電光掲示板など）に力を入れており、弊社の名前も徐々に浸透してきていますが、社員を探すとなると条件が合わない状況が続いていますので、いつも人事部長に採用の催促をしています。幸いにも、新卒者は安定的に採用できています。「化粧品関係の仕事で、素敵なオフィスで生き生きと働いている社員の方を目にすると、女性には憧れの職場なのでは」と言ってくくださる方もいますが、現実とは違います。

建設業に携わる知人も、人材不足が深刻であると語っています。職人さんも高齢化が進み、リタイアしていくので、後継者をどうやって確保したり育てたりしたら良いか悩んでいるとのこと。秋田ではどの業界も同じなんですね。

■創業を目指す人へ

私が創業にあたって経験した中で、大切だと感じたことをいくつかお話ししたいと思います。ほとんどの読者の皆さまには関係がないことかもしれませんが、何らかの形でご参考にできれば幸いです。

① 自分が大好きなことをする

弊社は、私が米国で15年かけて得た経験だけを頼りに、全く何もないところから一人で立ち上げた会社です。その理由は、この仕事が大好きだったからです。

自分が大好きなことでない、創業したあとにうまくいかないことがあると逃げ出したくなると思います。創業は、ご想像のとおりさまざまな問題に向き合います。しかし、自分の大好きなことであれば、「大変なことも楽しい！」となり、乗り越えられた時の達成感は言葉にできません。

② いったん外へ出る

秋田県には、県内で生まれ育った方が多いと思うのですが、創業するのであればいったん「県外」や「海外」に行つて、自分がこれからやろうとしていることが、日本や世界の中でどんな立ち位置にあるのかを、一度見たほうが良いと思います。

やりたいことが定まらないのであれば、海外で数か月以上暮らすことをお勧めします。県外なら、東京や仙台など都市圏に頻りに視察に行くことにより、新しい発見がきっとあります。そのために普段から、いろいろなことに疑問や興味をもってください。

③ 本業に関しては自分だけが頼りという決意を持つ

行政などに頼らないで「自分でやる」、誰にも頼らないで「自分で責任を持つ」という決意を持って創業すべきです。頼りにしているものがあると、それがなくなつたときに先に進めなくなります。自立して「これで成功する」という形にならないといけません。特に、行政から仕事をもらうなどの支援を期待することは、長続きする保証がないため避けたほうが良いでしょう。

④ 借金の上限を決めておく

私は創業するときに、借金がこの額に達したら事業をやめよう、という上限を決めていました。そうしないと、事業に関係している人があまりにも増えてしまい、その事業から「抜け出せなくなる」と思います。そうすると、経済的に最悪の事態に陥ることになります。

■コロナ関係

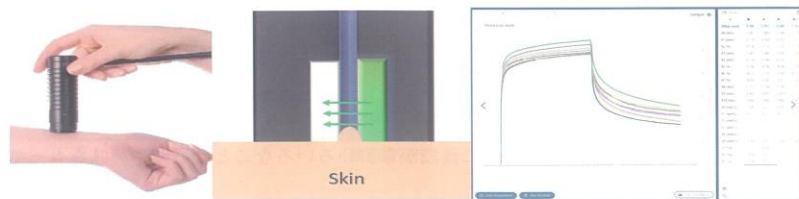
コロナ禍は、幸いにも業務面への影響はほとんどありませんでした。

逆に、首都圏の大手同業者が「密」の回避で人（被験者）を集めづらくなったため、弊社に仕事が回ってきた面がありました。秋田は感染者が少なかったのですが、「密」の回避が叫ばれる中、試験のためにご来社くださった被験者の皆さまには、言葉にならないほどに感謝しています。

私が米国に住み日本のクライアント向けのコンサルタントをしていたときには、在宅で仕事をしていました。その頃はZOOMもなく、電子メールだけでクライアントとやりとりをして仕事を進めていました。ですから、私にとって「テレワーク」は「仕事のあり方として当然の形」「努力せずに踏み込めるもの」という働き方です。

また、弊社で働いていて、ご主人の転勤で県外に行ってしまった人や、化粧品会社でバリバリ働いていたのに定年で退職してしまった経験豊かな方々が、テレワークで弊社で働くことができるようになり、とても助かっています。

コロナ禍の中で浸透が進むテレワークですが、こうした経緯で、弊社では「創業時から当然のように浸透している働き方」ということになります。



(皮膚粘弾性測定)

■秋田だからできる！

例えば、50名の社員がいる秋田の企業と弊社が事業でコラボ（協力）することができれば、秋田で初めての新しい事業形態となります。その会社の社員の方々の休憩時間に、肌測定等を実施することがベストなのですが、そうした形は「普通」ではなく、実現はとても困難です。（事実確認はしていませんが、先日北海道へ出張に行った際、北海道では、道民が臨床試験に参加しやすいような登録制度があると伺いました。最近、北海道に同業他社が進出しているのはそのせいかもしれません。）

しかしながら、私はいつも考えているのですが、「普通」ではないことを実現できないと、弊社が秋田にいるメリットはどんどん薄れていきます。秋田は、「秋田だからできる」というもの、他県がマネしたいと思うことに挑戦すべきです。例えば、「秋田は再チャレンジが非常にしやすい県」となれば、創業したい人がたくさん秋田に来ることでしょう。そして、たとえ失敗しても、「創業して失敗したけど、すごく頑張ったよね」と評価する風土があれば、秋田は間違いなく注目されると思います。

県民の考え方ひとつで、秋田はどうにでもなるのではないのでしょうか。是非、「秋田だからできる」というものを、一つでも多く持つようになってもらいたいと心から願っています。



(オフィス)

会社概要

- 1 会社名 インターフェイス株式会社
- 2 代表者 代表取締役 野澤 一美
- 3 所在地 〒010-0001 秋田市中通二丁目8-1
フォンテAKITA 7F
- 4 電話番号 018-827-7155
- 5 U R L www.clinical-testing.jp
- 6 設立 2006年(平成18年)6月
- 7 資本金 300万円
- 8 従業員数 28名(2022年10月現在)
- 9 事業内容 化粧品や日用品の臨床試験受託機関
- 10 経営理念
Mission
世界のキレイは、秋田から
Beauty is born in Akita.
Vision
美の創り手の想いを輝きに変えるプラットフォーム
チーム・インターフェイス
It is your time to shine.