



株式会社 鶴月・社中

代表取締役 肝付 兼久氏

■企業概要

本社：茨城県牛久市牛久町834-2

創業：平成14年8月

従業員：27名

事業内容：スノーボード・サーフボード・アパレル関連商品のメーカー・販売店、ジャンプスキー場[Flyhill]運営、スクール運営など

牛久市に本社を置く株式会社鶴月・社中は、平成14年に創業し今年で14年を迎え、スノーボード、サーフボードなど横乗り系のグッズ販売から、オフシーズンに利用できる「Flyhill つくばみらいジャンプスキー場」、無料スクールなどを運営しています。

同社の代表取締役である肝付氏は、20代前半に北海道から沖縄まで日本各地を巡り、時に海を渡って台湾まで放浪した経験を持っています。

北海道トマムのスキー場で働いたことをきっかけに、数々の大会で入賞し、プロのスノーボード選手として活躍しました。

その後、同社の原点となる小さなショップを始め、現在まで事業を拡大してきました。

平成28年には、初心者からオリンピック選手まで、通年でジャンプの練習ができる施設を開設し、子どもたちにスポーツの楽しさを教える取り組みなども行っています。

(インタビュー日：平成28年11月24日)

(聞き手：筑波総研(株) 専務取締役 藤咲耕一)

肝付社長のご略歴と創業の経緯についてお聞かせください。

■ 放浪の旅で出会った「スノーボード」

私は東京都中野区で生まれ、幼少期は千葉県成田市で育ちました。学生時代は専門学校に通い、将来は情報処理分野で生計を立てようと考えていた矢先にバブルが崩壊。学生だった私にはあまりにも衝撃的な出来事でした。

途方に暮れた私は、「放浪の旅に出よう」と思い立ち、北海道から沖縄まで日本各地を巡り、時に海を渡って台湾まで放浪しました。沖縄の地でテントを張って生活していた時に感じた焼けるような暑い光線は、今でも忘れません。

夏は沖縄でダイビングの仕事に従事したり、各地を野宿しながら旅をし、冬はスキー場で働いて旅費に充てるという生活を5年間続けました。

■ スノーボードの大会で入賞しプロへ

21歳の時、ヒッチハイクで行った北海道トマムのスキー場で働いたことをきっかけに、冬はスノーボードと隣り合わせの生活が始まりました。

仕事を通して滑りが上達した私は、放浪1年目に参加したトマムのスノーボード大会において入賞、2年目は新潟県妙高市のスキー場で行われた大会で入賞、3年目は長野県白馬村の大会で優勝、26歳の時に初めてスポンサー企業とのプロ契約を果たしました。

■ 「昼はスキー場で仕事、夜は練習」の日々

各地を転々と旅していた6年目の冬、私はプロのスノーボード選手となりました。一般的に、プロ選手は海外の雪山などで練習しますが、私には金銭的な余裕はありませんでした。一方その頃、山梨県に日本で初めて屋内スキー場がオープンしたこともあり、放浪5年目はこのスキー場で昼は仕事、夜はスノーボードの練習に明け暮れました。

当時私が住んでいた寮は、家賃5,000円の古い建物で、ブラジル人やペルー人が100人位住んでおり、日本人は私1人でした。彼らと南米料理や日本料理を交換しながら一緒に楽しく過ごした日々は、今でも良い思い出です。

■ 屋内スキー場のプロデューサーに抜てき

屋内スキー場における私の仕事は、ハーフパイプの整備（ディガー）でした。パイプの仕上がりが良くなるにつれて来場者も増加し、会社からもその仕事振りが認められるようになりました。

その後、私は会社が龍ヶ崎市に計画していた屋内スキー場「カムイ竜ヶ崎」のプロデューサーとして抜擢され、設計段階から携わることになりました。

当初の計画は、スキー場にグッズを販売するショップを併設し、私は店長に任命されるはずでした。しかし計画が変更され、スキー場のプロデューサーとして従事しました。

■ 小屋から始まった商売が当社の原点

本音を言えば、私はプロのスノーボーダーとして生計を立てていくことには、正直後ろ向きでした。しかし、ここまで積んできた経験は決して無駄にならないと考え、今後もスノーボードに関り続ける決意を固めました。

また、私はどうしてもショップ開設の夢が忘れられず、会社に「カムイ竜ヶ崎」の駐車場でショップを開設したいと申し出ました。

その後、無事に会社から承諾を得ることができた私は、中古のユニットハウスを購入して駐車場に置き、スポンサー企業のスポーツ用品を販売する小さなショップを開店しました。これが当社の原点となっています。

私は、小屋にカセットコンロなどを置き、時にネズミに服をかじられながら生活し、約3年間で開業資金を集め、平成18年8月に個人事業主として、現在の店舗を1号店としてオープンしました。



本社1階のグッズ売り場の様子

駐車場の小屋から始まった当社の事業は、段々と軌道に乗り、現在ではスノーボードショップ「a secret Society（ソサイアティ）」や「mind.」を牛久市や水戸市で展開しています。今年11月末には、宇都宮市で新店舗がオープンしました。



11月に開店した宇都宮店の様子（写真提供：鶴月・社中）

御社の事業拡大のプロセスと事業の転機についてお聞かせください。

■ 事業を多角化し、通年の売上増加に繋げる

当社が扱う商品の大部分は、冬の時期に使用するものが多く、夏期になると売上が下がってしまうことが課題でした。

そこで私は、夏の期間の売り上げを伸ばすために様々な事業に挑戦した結果、最も軌道に乗った事業が若者向けの激安フォーマルドレスショップ「C Jean」の運営でした。



「C Jean」の商品の一部
（写真提供：鶴月・社中）

一時期は、ドレスショップとスノーボードショップが併設した店舗を構えたこともありました。現在はドレスショップのみ丸井水戸店やイオンモール土浦店、イオンモール柏店をはじめ、楽天市場での通信販売を通して全国のお客様にもご利用頂いています。

■ 時代を先読みした「選択と集中」

事業の転機は、平成23年3月に発生した東日本大震災です。ショップの売上は正月までがピークのため、年明けから3月頃に落ち着きます。そのため、震災による大きな打撃はなかったものの、震災以降の売上は減少していきました。

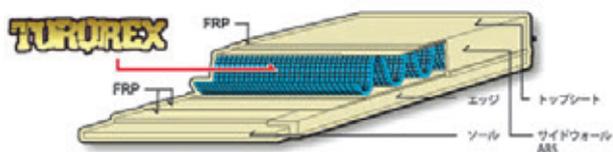
私は今後の日本が不透明であることに危機感を感じ、震災から2週間後に売上が落ちていた千葉県内の2店舗を閉店しました。このように早急な判断を下したため、事業全体への打撃は回避することができました。

御社の主力商品についてお聞かせください。

■ 特許素材を使用したスノーボード

事業開始から8年後、以前プロ契約していたスポンサー企業のスポーツ事業部が低迷したことを受け、私はスノーボードブランド「TORQREX」をメーカーごと買取り、商品を販売する決意をしました。現在、製造工場は長野県と中国にあり、私も年に1度は中国へ足を運んでいます。

「TORQREX」のスノーボードは、波板状の特殊ガラス繊維（「TORQREX」特許取得済）がウレタンと融合することで反発力が増幅し、波板が伸びることで振動が吸収され、さらに前足だけ踏むことにより推進力を得ることができる特殊な芯材を利用しています。



「TORQREX」ハイテクノロジーボード
(写真提供：鶴月・社中)

また、「TORQREX」のスノーボードは、構造体ごとねじれ、長さに沿って綺麗な曲線を描きます。さらに、低速・高速どちらでも滑らかな操作性とスムーズなターンを可能にする3UP(スリーアップ)ポテンシャル『送・攻・守』の3拍子を兼ね揃えたハイテクノロジーボードとなっています。



店内に並ぶスノーボードを説明する肝付社長

■ 最高のパフォーマンスを演出するウェア

当社は、スノーボードの他にウェアブランド「MIL-SPEC」も販売しています。このウェアは、極限の環境にも耐えられるよう高性能に設計された軍用品の規格をめざし、スノーボード用に落とし込んで、雪山など極限の環境でも最高のスノーボードパフォーマンスができる服としてお客様にご愛用頂いております。

「Flyhillつくばみらいジャンプスキー場」についてお聞かせください。

■ 都心から最も近いオフシーズンの練習場

私は、オフシーズンでもジャンプの練習ができる場所を作りたいと考え、平成28年4月、つくばみらい市にエアマットジャンプ施設「Flyhill」を開設しました。この事業は、茨城県から「経営革新計画」として承認を受けています。



「Flyhill」での練習風景 (写真提供：鶴月・社中)

「Flyhill」は、約6,600㎡の敷地に全長100mのジャンプ練習場が設置してあります。滑走部分は、雪の上を滑っている感覚に近く、人工芝のような素材「ブラシ」を使用しています。

マットの厚さは4mもあるため、滑走者が着地時に受ける衝撃は少なく、怪我をする可能性も低くなります。

同様の施設は神戸や福岡、富山、大阪、埼玉など様々なエリアにありますが、当社の「Flyhill」は都心から40分とアクセスが良好です。

また4つのコースを用意し、初心者からプロ選手まで自分の技術に合わせた練習をすることができます。講師はプロとして活躍していたスタッフが担当しており、初心者の方でも夏の間に練習すれば、次のシーズンには滑れるようになります。



「Flyhill」全景 (写真提供：鶴月・社中)

■ 世界で活躍するプロ選手も来場

「Flyhill」は、ソチオリンピック銀メダリストの平野選手も訪れるなど、世界大会の入賞者として名を連ねる国内外のプロスノーボード選手から、オフシーズンの練習場として選ばれています。

スノーボードなどで離れ業を披露する世界大会「X GAMES」など世界最高峰のコンテストで常に表彰台に立つカナダのマックス・パロット選手は、「Flyhill」で4回転の大技を極秘に練習し、本番で見事成功させました。また、現在、日本一の技を持つ若手選手も「Flyhill」で練習を重ねています。

私は、この場所から将来オリンピックに出場する選手が誕生することを夢見て、子ども向けの無料教室も開放しています。子どもたちが生き生きと練習する姿は、夏の日差しに負けないうくらい光り輝いています。

今後は、この場所を「スノーボードのテーマパーク」として整備し、さらに練習者が長期間滞在できる宿泊施設の運営などを展開していくことで、地域に貢献していきたいと考えています。



「Flyhill」で練習したマックス・パロット選手(左端)
(写真提供：鶴月・社中)

最後に今後の展望についてお聞かせください。

■ 「スノーボード」のワンストップ企業へ

現在、国内で1つの企業が物品販売から練習場の提供、選手育成、スポーツ振興までワンストップで展開している事例はありません。

当社がさきがけとなり、スノーボードのトータルコーディネーターとして業界全体を底上げできるように精進して参ります。

そのためにも、スタッフやお客様だけでなく、自分自身が楽しめる職場づくりや最高の「遊び」を支援できるサービスの提供を大切にしながら事業を進めていきたいと考えています。

最後に社長様が感じるウィンタースポーツの魅力をお聞かせください。

■ 極限の中で、人間の本能を再確認

私はスノーボードやサーフィン、スケートボードなど横乗り系の他に、ハンティングのため山に入ることもあります。



雪山での鹿猟の様子 (写真提供：鶴月・社中)

急斜面をジャンプする時、鹿を追って山奥へ入り込む時、私は命の危機を感じると同時に、自分の感覚が研ぎ澄まされ、自分が生きていることを再確認できると感じています。

太古の昔、我々の祖先は「命のやりとりしかない、ギリギリの世界」を生きていました。しかし、現代人は雑踏に紛れて自分の所在が不確かになっているのではないのでしょうか。

私は、極限の状態で行なうウィンタースポーツをすることは、今、自分がいるべき位置を修正する作業に等しいと感じています。



肝付代表取締役 (中央)、
牛久東支店 鈴木支店長 (右) と聞き手・藤咲耕一

この度は、長時間にわたり貴重なお話をお聞かせいただきまして、誠にありがとうございました。御社の今後益々のご発展をご祈念いたします。

■ 文責・写真：筑波総研株式会社 研究員 富山かなえ