

専修大学に入ってよかった—— 入学当時から現在に至るまで 出逢いを重ねるたびに強くなる想い

家庭向けウォーターサーバー事業を展開し、急成長を続ける「富士山の銘水」。阿部さんは、その販社である子会社「富士山の銘水商事」で代表取締役を務める。結婚後、家業を営み、子育てしながら石巻専修大学に通った日々の思い出、そして学友、大学生活で学んだ大切な事柄についてお話を頂戴した。



阿部孝子さん

富士山の銘水商事株式会社
代表取締役

あべ たかこ●1963年(昭和38年)生まれ。宮城県石巻市出身。平成12年、36歳の時に石巻専修大学経営学部入学。大学院まで進み平成18年修了。修了後、仙台でウォーターサーバー事業の代理店に勤め、「富士山の銘水」の代理店業を計7年間営む。子会社である「富士山の銘水商事」の設立に際して2013年に取締役に就任。2014年1月に上京。順調に業績を伸ばし、創業5年目に年商100億、2017年には上場を目論んでいる。

36歳、社会人入学の案内を見て 人生の転機を迎える

33歳の時、包装資材会社に勤めていた主人が独立しました。私は印刷会社に勤めていて、グラフィックデザイナーをしていましたが、同じく退職し、夫婦で包装資材の会社をはじめました。私はデザイナー、コピーライター、事務などを担当していました。みなさん、“金華サバ”という商品をご存じかもしれませんが、当時、ネーミングをしたのは私なのです。残念ながら商標登録にまで気が回らず、お金にはなりませんでしたが、石巻のブランドになったのは嬉しいことです。創業後、幾度かの危機に遭いながら

も営業を続けてきました。ですが、当時、事務とデザインを専門にしていた私にとって、もっと何かできないだろうかという思いは常にありました。

36歳の時、新聞で石巻専修大学の社会人入学の案内を見て、経営学の勉強になると思い、試験を受けてみようと思いを決しました。そうは言っても、仕事もあり、中1になる子供の育児もしていたので、勉強はできません。正直、落ちると思っていたので誰にも言わずに入試を受けると合格。運ですね(笑)。でもこの入学が私の人生を大きく変えました。

大学生活を送るために、家業と家事、子育てといった責任を果たすことを自分に課しました。夜中に起きて朝食の

準備、通学、夕方の帰宅後に家事、仕事、そして課題と。起きるのも寝るのも夜中で、毎日の睡眠時間は3時間ほどでした。

一旦は退学を考えるほど悩む日々 大学側の支えで乗り越える

忙しい日々でしたが学校は本当に楽しかったです。学ぶ楽しさと、若い同級生、先生方との交流、すべてが楽しくて、単位は3年間で全部取ってしまうほど、熱心に通いました。

お蔭様で家業も順調でしたが、離婚を契機に経済的に苦しくなり、4年の時には先生方に退学の相談をしました。

その時に事務局や先生方が働き口を探してくださって、高校で生徒にパソコンを教える仕事を入れて下さったんです。ほかには結婚式の司会、選挙のうぐいす嬢など、時給の良いアルバイトをいくつもかけもちして、息子を高校、大学と卒業させることができました。学校でのご縁がもって、生活を立て直すことが出来たのです。先生方から



先生方、年下の学友ともに良い時間を過ごした。震災によりほとんどが失われたなか、貴重な写真。

「あと2年大学院までいけ」という後押しもあり、みなさんの支えがあって、大学院を修了することが出来ました。

ウォーターサーバー事業で 販社の取締役に就任

大学に当時の石巻市長がいらした際に紹介していただいて、「卒業後はうちで働いて」と市長秘書の仕事も1年半やらせていただきました。42歳の時、元市長が水事業を開始するので仙台営業所のマネージャーを任されることになりました。それが水事業に関わる最初になりました。

その後、独立して代理店をする事になったのです。それと並行して、業務委託で営業も兼任していました。そのウォーターサーバー事業の創業者である栗井社長が独立し、「富士山の銘水」を立ち上げることになり、私もそちらで代理店業をすることになりました。

2013年8月に取締役に就任して「富士山の銘水商事」に入社してからは、営業を担当しています。昨年8月に発足時の体制を改め、現在は1人で事業を行い、経理や電話対応などすべて本社スタッフに応援をしてもらっている状態です。

本社の年商は創業4年で60億円、5年目となる今年は100億円を見込んで

富士山の銘水 バナジウムを豊富に含む 安心安全な水を届ける

元・岩谷産業株式会社取締役常務で、岩谷物流株式会社代表取締役を歴任した栗井英朗氏が2010年に創業。

富士山北麓の標高1,000m地点に水源をもち、地下273mより採水。水源より上には人工物が一切なく、民家や畜産圃場もない。自然の恵みであるバナジウムを豊富に含んだ高品質の水をウォーターサーバーにて宅配、提供する。

CM等はほとんど行っていないが、口コミなどで売上を伸ばし、創業5年目である今年は年商100億円となる見込み。阿部さんは、子会社である「富士山の銘水商事株式会社」にて販売、特保事業などを展開している。



世界有数の水源地として知られる富士山の北麓。品質の良さから多くの人に支持されている。

います。上場も視野に入れており、これからは新たな販路の開拓、代理店の拡大、水源の有効活用、またエネルギービジネスなど様々な展開を目論んでいます。

繋がり続ける学友との絆 出逢いが前を向く力をくれる

いまでも大学時代の人脈は公私共に生きています。振り返ってみると、入学時は勉強が目的だったし、息子ほどの年齢の友達はいないだろうと思っていました。ところが、いざ通ってみると、先生も学生達も普通に接してくれて、私は自然に過ごすことができました。入学時にオリエンテーションがありますが、年齢も違うので行きたくなかったんですが、そこでもう仲良くなっていました。

当時、初めての社会人学生というこ

とで、学部長や先生方が「ひとりで食事しているんじゃないか」と心配して学食に見に来てくれていたようです。でもいるわけじゃないんですよ。私、教室の奥で同級生たちとトランプして遊んでましたから(笑)。

学生時代、忙しいスケジュールのなかで、ある日授業の終わりにクラスメイトから「学食に来てください」と言われました。行ってみるとそこには揚げ饅頭が6個置いてあって、パースデープレゼントって言われたんです。どうもね、って1個もらって帰ろうとしたら、奥から大きな箱のパースデーケーキとシャンパンが出てきました。聞けばクラス全員で1人500円ずつ出し合って買ってくれたそうです。ろうそくも36本用意してあって、火を点けたら学食のスプリンクラーが作動しかけて散々されました(笑)。それも良い思い出です。

当時の同級生も社会人になりましたが、その親御さんとの人脈で仕事広がることも増えています。

今も昔も、人と会うのが楽しみで、次はどういう人と出会えるんだろう、という思いが自分の前向きな気持ちに繋がっています。「流通研究OB会」の先輩の方々も素晴らしい方がたくさんいらっしゃいます。しかもみんな温かいんです。本当に専修大学に入って良かったと思います。

富士山の銘水 <http://fuji-meisui.co.jp/> 検索