

IMPACT 02

一人ひとりの「しあわせ」を共に創る

二つ目のテーマは、一人ひとりの「しあわせ」です。私たちはどこか息苦しい毎日を生きています。当たり前という常識の壁、人間関係によって生じる心の葛藤、個人の能力とは比例しない格差。しかし誰もが、それぞれ本来の姿を取り戻し、個がエンパワーするような社会を望んでいます。私たちはその中で、金融・投資・消費の観点から、皆さ

ま一人ひとりの「自己実現」と「好き」を応援します。





関本 創 | Arata Sekimoto

妖怪を語らせたら右に出るものはいない13歳の妖怪探究家。妖怪への愛は研究だけにとどまらず、自身で妖怪本や妖怪グッズを販売してしまうほど。2020年に制作・販売した「アマビエ・キーホルダー」の売上でマスクを購入し、地元の医師会や保健所に4,000枚を寄付。小学5年生の時に「株式会社想いを創る」を立ち上げ取締役社長を務める。

🌐 egaku.thebase.in/



中神 康議 | Yasunori Nakagami

みさき投資株式会社代表取締役社長、2021年より丸井グループ社外取締役を務める。「三度の飯より良い経営が好き」と言うほどの自称“経営オタク”。大学卒業後、経営コンサルティング業界に入る。経営者と社員、さらに株主の三位一体経営が企業価値を向上させるという固い信念を胸に、日本を元気づけたいと本気で考えている長期投資家。

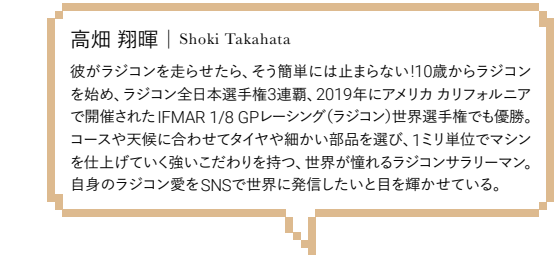
🌐 www.misaki-capital.com/



ヒカリ | Hikari

コスプレで世界をつなぐ“金融女子コスプレイヤー”。国内外の金融機関でファンドマネジャーを務める傍ら、バックパッカーや海外イベントのゲストで60カ国以上を駆け巡り、世界中に数多くのファンがいる。コスプレ歴19年間で自作した衣装は200着以上にまでおよび、2017年、Kawaiiに特化し、海外を見据えた洋服ブランドを立ち上げた起業家。

🌐 www.instagram.com/hikari_green/



高畑 翔輝 | Shoki Takahata

彼がラジコンを走らせたら、そう簡単には止まらない!10歳からラジコンを始め、ラジコン全日本選手権3連覇、2019年にアメリカ カリフォルニアで開催されたIFMAR 1/8 GPレーシング(ラジコン)世界選手権でも優勝。コースや天候に合わせてタイヤや細かい部品を選び、1ミリ単位でマシンを仕上げていく強いこだわりを持つ、世界が憧れるラジコンサラーマン。自身のラジコン愛をSNSで世界に発信したいと目を輝かせている。



SUPPORTING EVERYONE'S HAPPINESS AND SELF-EXPRESSION

DIALOGUE 03 — YASUNORI NAKAGAMI — ARATA SEKIMOTO
— HIKARI — SHOKI TAKAHATA

「好き」を極める将来世代の想い

小学生で会社を起業した妖怪探究家の関本創さん、機関投資家としてのキャリアを積み、アニメ・漫画のコスプレ女子として国内外で活躍、自らのブランドを立ち上げたヒカリさん、ラジコンに魅惑され、ラジコンカー世界チャンピオンに登りつめた高畑翔輝さん。一人ひとりの「好き」を極めた彼らを相手に、自らも経営マニアを自称する機関投資家であり当社社外取締役の中神康議がそれぞれの熱い想いを聞き出します。

妖怪・ラジコン・コスプレ・経営…。
一人ひとりの「好き」

中神：今日は、それぞれの「好き」を極めた若者3人にお集まりいただきました。僕だけオジサンですが(笑)、皆さんと同じように「好き」を極めていて、三度の飯より経営を考えることが好きな経営オタクです。僕は大学卒業後、経営コンサルティング会社に就職し、お客さまの経営を1ミリでも良くすることを20年間やってきました。それから15年前にコンサルタントから投資業界に飛び込みました。自分で会社を始めるなんて思ってもみな

かったです。2021年6月からは、丸井グループの社外取締役も務めています。本日は、「好き」を極める皆さんの熱い想いをうかがえる座談会になるとうれしいです。まずは、自己紹介をお願いします。
関本：こんにちは、妖怪探究家の関本創です。僕は小さいころから本が大好きでした。自宅には漫画や小説、図鑑などがたくさんあり、その時々で昆虫や恐竜などいろいろなものに「ハマっては飽きて」をくり返していました。しかし、妖怪は言い伝えが残っている「不思議」な存在です。そこに、人間が仮説や想像を加えることで成長していくところに、ロマンを感

じてハマっています。『小学5年生がかいた ざんねん いが い ゆかいな 妖怪事典』(講談社)という本も執筆しました。
高畑：ラジコン世界チャンピオンの高畑翔輝と言います。僕がラジコンを始めたのは10歳のころで、最初は親の影響でした。ラジコンカーが家にあって、親から「やってみるか」と誘ってもらったことがきっかけです。もともと負けず嫌いなので、結果が順位としてはっきりと出るレースというものが性に合っていたんだと思います。それからレースに向けての準備段階、マシンのセッティングも大好きです。レースは1周600～700メートルの



妖怪は言い伝えが残っている「不思議」な存在です。そこに、人間が仮説や想像を加えることで成長していくところに、ロマンを感じてハマっています。



コースを最高時速120kmで走って1,000分の1秒を競う競技なのですが、自分のイメージ通りの走りをするためにはすごく精緻なセッティングが求められます。例えば、ネジ1本の締め方一つで、ロール（コーナーでの車体の傾き）が変わってしまう。そんなところにも夢中になっています。僕は、2019年にカリフォルニアで開催された「IFMAR 1/8 GPレーシング世界選手権」で優勝しました。これは8分の1スケールという、ラジコンカーでは最も大きな車体を走らせて競うレースです。ラジコンは、F1など実際のクルマのレースと同じで、チームを組み、スポンサーについていただいています。世界選手権は2年に1度あり、2021年の開催予定地は日本だったんですがコロナ禍で延期となってしまいました。ホームで2連覇をめざしていただけに、とても残念でした。

ヒカリ：こんにちは、ヒカリです。私は今、投資ファンドで働きながら、アニメ・漫画のコスプレイヤーを19年間続けています。また私は海外が本当に好きで、コスプレしながら海外をバックパッカーで60カ国くらい回りました。好きになったら極めないと気が済まない性格で、いろいろな二次元キャラクターの複雑なウィッグやコスプレ衣装を、どうやったら三次元で表現できるかアイデアを巡らせたり…。そうして撮影した写真をSNSで発信していたら海外ですごく有名になりました。海外のコスプレイベントにご招待いただいた時には、10年前に私を知ってコスプレを始めましたと言われたり、10年前に出した写真集を大事に保管してくれていた子から、サインを求められたこともありました。コスプレイヤーは同じ「好き」を共有することで、日本だ

けでなく世界規模でもつながれるんだなと思って続けています。
高畑：僕もラジコンで、人とのつながりが広がり、いろいろな体験をしています。ライバルとして戦っている人たちも、僕が世界戦で勝つと一緒に喜んでくれて。ライバルだとしても、同じラジコンを極める仲間なんだなと、印象が変わりました。
関本：僕のまわりの妖怪について研究している人や民俗学に詳しい人は、年上の方が多いです。その方たちとは、何時間でも話していただけるし、とても楽しいです。同年代にはあまりいないので、妖怪について語り合える友人がいてくれたらうれしいなと思います。
中神：今の皆さんの話から、我々4人の共通点が二つ出てきたような気がします。経営オタクの僕もそうですが、研究しないとオタクになれないじゃないですか。

「突き詰めないと、気が済まない」、そういう姿勢がすごく大事なのです。それから「仲間」の大切さ、最初は自分で研究して楽しむのだけど、それを皆とシェアし、盛り上がって楽しむところは共通です。世界の「仲間」と話すことで空間を超える、年代を超える、そして時代も超えていくんですね。

「好き」をビジネスにするために必要なもの

中神：関本さんとヒカリさんは起業もしているんですね。もう少し詳しく教えてください。
関本：小学5年生の時に「株式会社想いを創る」という会社を起業して取締役社長になりました。きっかけは、特許を取ったことです。小学3年生の夏休みの宿題で発明に挑戦したんですが、人の役に立

つモノをつくりたいと思って、お母さんに困りごとを聞いたんです。そうしたら洗濯の時、バスタオルが乾きづらいことに困っていると聞きました。それで大きな洗濯物の乾きを早くするという「物干し補助具」をつくり特許を取りました。2021年に、僕の特許を使用した商品が100円ショップで発売されたので、頑張って起業して良かったなと思っています。
ヒカリ：私は「日本製のKawaiiお洋服ブランド」というコンセプトで、普段着としてもコスプレとしても楽しめる洋服のブランドを立ち上げました。ひと昔前は、コスプレをするためには衣装を自分でつくる必要があったので、最初の参入障壁が高かったのです。裁縫の知識はまったくなかったのですが次第にうまくなり、これまでに200着以上つくりました。最近では安価な衣装も市場に出回り、より多くの皆さんがコスプレを楽しんでいます。

中神：「好き」がしっかりビジネスになっているんですね。高畑さんは起業に興味はありますか。
高畑：現在はまだレース活動に専念したい気持ちのほうが大きいですが、ゆくゆくは起業したいと思っています。ラジコンをやっている人に喜んでいただけるようなサービスを提供したいです。競技人口という点で言えば、ひと昔前には全日本選手権の出場者は100人以上いたのですが、今はその半分くらいになっています。ラジコンはお金と時間がかかるので、外出しなくてもできるゲームに人が流れているんだと思います。ただ世界選手権で優勝したら、地元のテレビ局などから密着取材の声がかかるようになりました。その番組がYouTubeで配信されたんですけど、100万回以上再生されたようなので、ラジコンに関心のある人は多いのかなと思っています。



コスプレイヤーは同じ「好き」を共有することで、日本だけでなく世界規模でもつながれるんだなと思って続けています。



SUPPORTING EVERYONE'S
HAPPINESS AND SELF-EXPRESSION

現在はまだレース活動に
専念したい気持ちのほうが大きいですが、
ゆくゆくは起業したいと思っています。

中神：起業したら、世界チャンピオンだから、「TAKAHATA」がブランドとして強みを発揮しそうですね。

高畑：ありがとうございます。中神さんはどうして起業しようと思ったのですか。

中神：経営コンサルティング会社で、担当する会社が良い方向に変わるお手伝いを20年間やってきて、ふと投資家もやれるんじゃないかと思っちゃったのです。無邪気に投資業界に飛び込んだって感じです。起業って、無邪気でないとできないですね。失敗するんじゃないかと思ってしまったら行動に移せない。

ヒカリ：私は上場していない会社の案件も扱っていたのですが、リーマンショックのころは経営が悪化する会社がけっこうありました。経営者が「好き」を極めて立ち上げた会社で、すばらしいものをつくっているのですが、会社の経営自体が得意ではない職人気質の人たちも多くて。

「好き」であることはすばらしいのですが、それをうまく会社の価値に反映できない経営者が多いなと感じました。

中神：高度成長の時代には、皆が欲しがるものを大量に生産して皆に届けるということがすごく大事だったと思います。現在は物が売れない。そしてコロナ禍もあってお客さんも来ない。どうやってビジネスを続けるのか、皆困っていて誰も答えを出せていないですよ。そんな中、丸井グループの「一人ひとりの『好き』を応援」というコンセプトが答えになるのではないかと僕は思っています。例えばラジコンは大量生産・大量消費するものではないだろうし、妖怪関連の需要もそう多くないでしょう。でも、そこにはすごく濃いニーズがあります。そこに関心を持っている人たちはいくらでも体験したいし、いくらでも話したい。そういうニーズをキャッチして会社

の価値に反映できればいいですね。

一人ひとりの「好き」が広がって、
やがて…

ヒカリ：皆さんのお話を聞いていてすごいなと思ったのは、世の中で流行っているものに飛びつくのではなく、シンプルに「好き」だから続けているところ。私がコスプレを始めたばかりの時は、まだ一般的ではなかったので、誰にも理解してもらえなかったです。「何をやっているんだ」という世間の逆風がすごかったですし、家族からもあまり理解されていませんでした。でも少数ながら、理解してくれる人、一緒に楽しんでくれる人がいたのです。続けていたら、オタク文化だった漫画やアニメ、コスプレがいつの間にか「Cool Japan」に。私はコスプレをメジャーなものにしたかったわけでは

なく、自分自身が大好きだから続けてきたんです。

高畑：そうですね。僕がラジコンを始めた10歳のころは、友だちからは「ラジコンってオモチャでしょ」という扱いを受けましたが、今はとても応援してくれています。勤務先の会社も、最初は「ラジコンが趣味なんですね」という感じでしたが、全日本選手権などの結果を報告していくうちに、たくさん応援してくれるようになりました。ラジコンのレースに合わせて会社を休む必要もあるので、会社が理解してくれているのがとてもうれしいです。
中神：たしかに、まわりがついてくる、時代がついてくるということはあるですね。関本くんの妖怪というのは、まだ小さい種だけど、頑張って長く続けているうちに理解者が増え、同世代の人が集まり、世界にも広がっていくという順番になるのではないかと思います。

関本：僕が調べた中では、妖怪や怪異に関する伝説は、日本にものすごく多いようです。キリスト教の国などでは、神は

世界に唯一と考える一神教が主流で、他の不思議なものは悪魔や妖精のような存在とされています。しかし日本には、たくさんの神さまがいますし、不思議なことは「怪異」や「妖怪」とされて伝承が残されています。

中神：日本は八百万の神といいますよね。木も神さまだし山も川も神さまで、いろいろな主役がいるという精神性が背景にありそうな気がしますね。

関本：そうです。日本は言霊の国ともいわれていて、この世のありとあらゆるものの、言葉や色などにも心、神さま、魂が宿るという考え方があります。例えば、昔は禊ぎ(みそぎ)といって、神さまの前に出る前に汚れを落とすということをしたのですが、日本人は入浴という行為でそれを毎日しています。日本ほど頻繁に風呂に入ることは世界ではあまりないようなので、そういうところでも無意識に文化というか、伝承や言い伝えみたいなものがつながっているのかなと思います。

中神：関本くんは本当に詳しいですね。

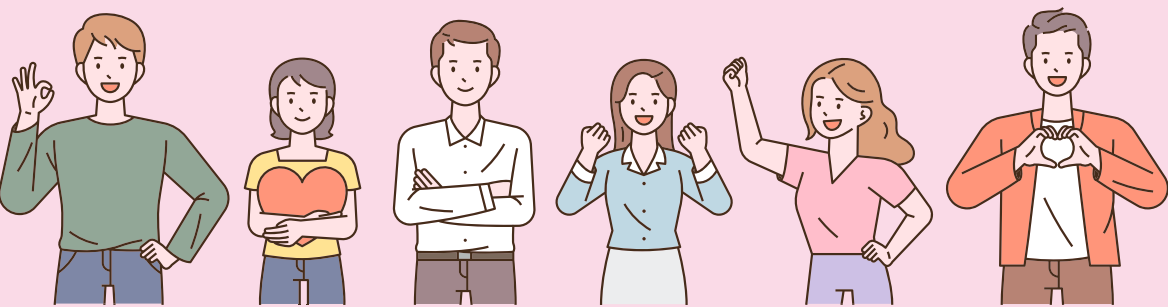
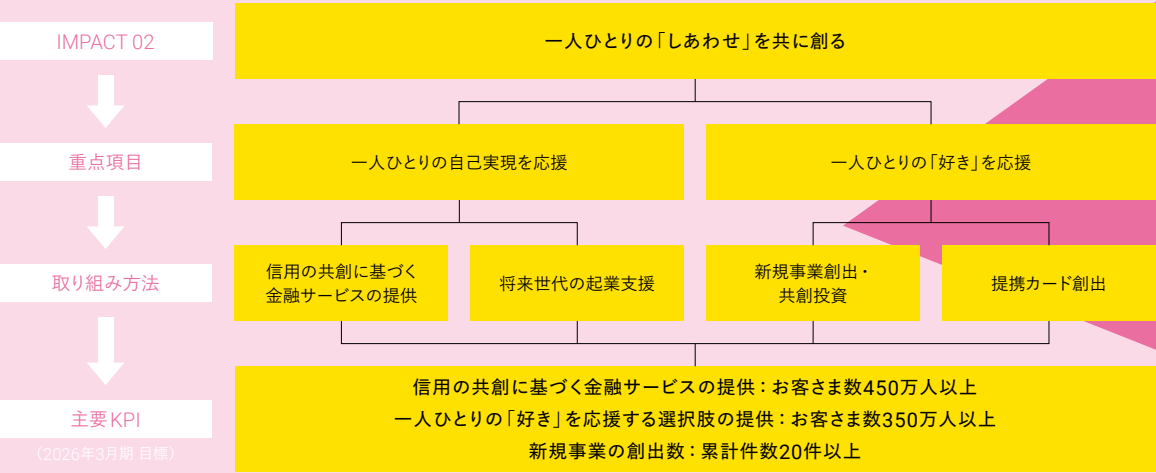
びっくりしました。これまで皆さんの熱量を感じたことで思い出した本があります。『「漫画少年」物語 編集者・加藤謙一伝』（加藤丈夫・都市出版）です。青少年の教育には漫画が良いと思い「漫画少年」という雑誌を創刊した人の評伝で、家族経営で漫画雑誌を発行するんですが、それが日本の漫画の源流になったそうです。トキワ荘というアパートで、当時売れっ子漫画家だった手塚治虫に仕事部屋を提供し、まだ売れていない漫画家たちを住まわせて、そこからいろいろな才能が育っていったのです。僕が言いたいのは、今や世界に誇れるカルチャーに成長した漫画も、たった一人の編集者の情熱、それは「好き」と言い換えることができますと思うんですけど、そこから始まっているということです。アニメやコスプレ、ラジコン、妖怪、何でもかまわないと思いますが、一人ひとりの「好き」が大きく広がって、それで世界中の人がしあわせになるということは本当にあると思います。



一人ひとりの「しあわせ」を共に創る

私たち人類には、人の数だけ夢があり苦悩があります。置かれた境遇によって実現できない夢や、許されない夢があってはなりません。私たちには可能性があります。誰もが心の中に持っているその前向きな気持ちが、イノベーションを生み出す原動力となるのです。丸井グループは、年齢・性別・国籍・身体的特徴や境遇にかかわらず、誰もが「しあわせ」に自分らしく生きられる選択肢を提供することで、一人ひとりの「自己実現」や「好き」を応援し、個がエンパワーできる社会の実現を加速させます。

全体像と主要KPI



WHO?

誰と

かなえない夢や実現したい未来をお持ちの方と共に

未来に変革を起こすようなアイデアをお持ちの方と共に

無限に存在するマニアックな「好き」をお持ちの方と共に

WHAT?

何を

一人ひとりが本来の姿を取り戻し、個がエンパワーするような社会を実現します

金融・投資・消費の観点から、一人ひとりの「自己実現」と「好き」を応援します

実現に向けて、インターネットやブロックチェーンなどのテクノロジーを活用します

HOW?

どのように

年齢・性別・国籍・身体的特徴にかかわらず信用を共創する金融サービスの提供

起業を志す方への人的・金銭的支援を含むコミュニティ全体での共創

未来に変革を起こすアイデアに社内外で投資することで新規事業を創出

選択先の組織・団体に自動的に寄付される提携カードの開発

同じ「好き」を持つ方が集えるコミュニティの創出

OUR IMPACT

めざす規模



Support for Pursuing Interests

あなたの「好き」を応援します！

アニメ、K-POP、ヴィーガン、コスメ、アート、カフェ巡り、キャンプ、サウナ、DIY…丸井グループが応援する「好き」のテーマは無限にあふれています。丸井グループでは、アニメ好きな社員を中心に、2016年にアニメ事業部が発足しました。その後、「好き」の応援団が続々と結成されています。「好き」という共通の気持ちを持った人が集うことで、自己表現や自己実現をかなえるポジティブな場をつくります。「好き」の応援団が、どんな想いでどのような活動をしているのかをご紹介します！



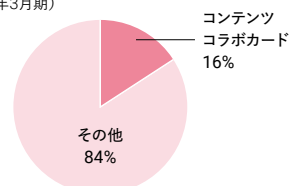
ANIME

世界で絶大な人気！アニメ

世界に誇る日本を代表するポップカルチャー「アニメ」。動画配信サービスの人気作品ランキングで上位を独占するなど、アニメが社会や産業に与えるインパクトは年々大きくなっています。

アニメ好きな社員を中心に、アニメファンのお役に立ちたい！という想いから立ち上げたのがアニメ事業部です。アニメをもっと楽しむことのできる場を提供するために、マルイ店舗でのアニメイベントを開催。また、お気に入りのコレクションを増やしていただくために、オリジナルグッズの企画販売やアニメデザインのエポスカードを発行するなど、「好き」を応援するための新しいアイデアを生み出しています。イベント年間来場者数、開催件数も年々増え、私たちの取り組みに共感してくださる「好き」の仲間がどんどん増えています！

新規カード会員のうち
16%がコンテンツコラボカード会員
(2020年3月期)



イベント開催数の推移



ハマる人が続出！「東京リベンジャーズ」のイベント
©和久井隆／講談社 ©2020 映画「東京リベンジャーズ」製作委員会



大人気アニメ「呪術廻戦」のイベント
©芥見下々／集英社・呪術廻戦製作委員会



高尾 麻利奈
(株)丸井
アニメ事業部 営業1課

🗨️ 大好きなアニメシリーズのコラボカードをつくりました！

数年前に訪れたコミックマーケットに私の大好きなアニメシリーズの著作権元である企業さまが参加されていました。そこでご挨拶したことがきっかけとなり、その後何度もお話を重ね、コラボカードの実現にいたりしました。アニメ事業部から店舗に異動し、接客中にそのコラボカードをお持ちのお客さまから「デザインをととても気に入っています」とのお声をいただいた時は、本当に感激しました。2年ぶりに事業部に戻りましたが、アニメだけでなくYouTubeや配信アプリなどのデジタルコンテンツまで領域を拡げており、以前に比べてたくさんの好きを応援する事業になったと感じています。

あなたの「推し」がきっと見つかる！ たくさんのアニメカード

2014年に女性向けゲームブランド「オトメイト」とのコラボカードから、エポスのアニメカードはスタートしました。その後も、「銀魂」「エヴァンゲリオン」「ワンピース」などの大人気アニメから、知る人ぞ知るアニメまで、幅広いコンテンツとのコラボカードが続々と登場！今後も、フォーエバーカードとして長くご愛用いただけるよう「推しをそばに感じられる」カードを生み出していきます。



🗨️ プレイヤーとファン両方の「好き」を応援していきたいです！

現在アニメ事業部では、YouTubeや配信アプリなどのオンライン上で活躍するプレイヤーとファン両方に貢献できるサービス展開を進めています。マルイ店舗でイベントを開催することでプレイヤーの活躍・認知の場が拡大すると同時に、ファンもイベントに参加することで、ファン同士やプレイヤーとの一体感を得ることができます。こうした自社メディアをステージとして活用していただくなど、デジタルコンテンツとの協業をさらに推進していきます。今後も丸井グループのアセットを活用した「好き」を応援するプラットフォームをめざします。

Twitterフォロワーは約30万人！

マルイノアニメのTwitterはアカウント開設から5周年を迎え、フォロワーも約30万人(2021年12月現在)と拡大中です。マルイ・モディの期間限定イベントやECのお知らせだけでなく、推し活アンケートなどのキャンペーンも実施。ファンの皆さまの「推し」への愛にあふれたツイートが集まり盛り上がっています。今後も、たくさんの「好き」との出会いや新しい発見をお届けしていきます。

「マルイノアニメ」公式 Twitter
@marui_anime



大人気！マルチクリエイター「P丸様。」の誕生日イベントをマルイ店舗で開催
© P丸様。



YouTubeアニメの制作・配信を行う「Plott」初のリアルショップを開催
©Plott Inc. 2021



小川 佳
(株)丸井
アニメ事業部 営業1課

K-POP

熱狂的なファンダムを持つK-POP

全世界から熱狂的なファンの支持を集める「K-POP」。ファンがアーティストの誕生日やデビュー記念日を祝う「広告看板」を駅や商業施設に掲示したり、アーティストの出演番組の字幕を作成したりするなど、韓国をはじめとした世界中でファンの応援が非常にアツいです！

そのようなファンたちのアツい「好き」の想いをもっと爆発させていただきたいとの想いから、K-POP部門を立ち上げました！オンライン上での交流の場づくりや、マルイ店舗でのイベント企画運営などを進めています。

パッと見てわかる！韓流ブーム

2004年	「冬のソナタ」が国内地上波で放送開始され、ペ・ヨンジュンをはじめ韓流俳優が爆発の人氣に
2010年	東方神起、BIGBANG、少女時代、KARAを筆頭にK-POPブームが到来
2015年	BTSがアメリカのヒットチャートビルボード200で1位を獲得
2020年	映画「パラサイト」やドラマ「梨泰院クラス」など映像作品の人氣に火がつく
2021年	K-POPアーティストが海外の音楽番組の常連に。活躍の場が世界へ

💬「推し活がはかどってありがたい…!」と思っていただきたいです！

私は、BTSのパフォーマンスを見てからK-POPの沼にハマりました。「推し」のためなら即行動するファンのために、K-POPや韓国ドラマなどのイベントをマルイ店舗で開催しています。またファンの交流の場として運営している「チョアコミュ」では、イベントを逃してしまった方向けに、ファンによるイベントレポ投稿も始まっています。「丸井グループのおかげで、推し活がはかどってありがたい…!」と思っていただけるような、ファンダムビジネスを実現させたいです！

「チョア(好き)」でつながるコミュニティサイト

「チョアコミュ」は、韓国カルチャーが好きな人と、どこでも・いつでも・だれとでもつながることのできる場所をつくりたいという想いから生まれました。現在、「チョアコミュ」のコミュニティ登録者は、約22,000人(2021年12月現在)。おすすめの韓国ドラマや韓国料理を教え合ったり、お気に入りのK-POPアイドルや俳優について語り合ったり…ファン同士で楽しめるオンライン広場です。

「チョアコミュ」はこちらから
🌐 www.beach.jp/community/CHOA-0101/index

イベントの最新情報はここからチェック
「チョアコミュ」公式 Twitter
@choa_0101



お揃いのトマトのオブジェを持って記念撮影



好きな韓国ドラマやK-POPを自由に書き込めるスペースをご用意

社員も好きだからわかる！

ファンが喜ぶ演出にこだわりたい

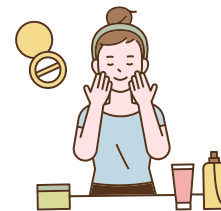
イベントを企画するうえで、一番大切にしているのは「エモさ」です！例えば、人気俳優の写真集イベントでは、表紙で俳優が手にしているトマトのオブジェをファンの撮影用に用意したり、K-POPアイドルのイベントでは、誕生日イベント定番のアイテムを配布するなど、ファンが喜ぶ工夫をしています。



日野原 麻結
(株)丸井
アニメ事業部 営業2課



K-COSME



Support for
Pursuing Interests

美容の最先端を走る韓国コスメ

コスメのトレンドを次々に生み出し、世界で大注目の「韓国コスメ」。最大の魅力は、高品質なのに価格がお手ごろなところ。性別・年齢・国籍問わず多くのファンが韓国コスメに夢中になっています。

「自分にぴったりのコスメが見つかる」、そのような場所をめざして、ECサイト・リアル店舗どちらでも安心してお買物を楽しんでいただけるサービス「KOREAJU(コリアージュ)」をつくり、イチオシコスメをお届けしています。



横山 愛理香
(株)okos
Kコスメ事業部



「KOREAJU」は、韓国コスメ好きが集まるコミュニティにしたい！

K-POPが好きで、そこから韓国コスメが大好きになりました！「KOREAJU」の店舗イベントで、お客さまとK-POPの話題で盛り上がりながら、コスメ選びのお手伝いをしたところ、「ずっと開催してほしい!」といううれしいお声をいただきました。「KOREAJU」を単なる商品販売の場ではなく、韓国コスメ好きが集まるコミュニティとして、韓国ファンの輪をもっと拡げていきたいです！



外部店舗での出店イベント

お気に入りが見つかる「KOREAJU」

ECサイトで販売している韓国コスメは、約50ブランド、800アイテム以上！毎月追加される「KOREAJU限定セット」は、お得なセットやおまけがついたセットとしてお届けします。また、定期的にリアル店舗へイベント出店することで、実際に使用感を試しながら安心してお買物を楽しんでいただけます。

「KOREAJU」公式サイト
🌐 koreaju.0101.co.jp/

人気コスメやスタッフの推しコスメも発信中！
「KOREAJU」公式 Instagram
@koreaju_official

KOREAJU

「KOREAJU」スタッフがおすすめするアイテムTOP3

1位：コスバ抜群！フェイスマスク

2位：バリエーション豊富♡アイシャドウ

3位：マスクにつかない！リップティント



「コスメ選びが楽しかった!」というお声が、本当にうれしかったです！

韓国コスメ好きを活かし、イベント運営や公式Instagramの投稿などをサポートするのが「KOREAJU応援隊」です。社内公募に受かるまで応募し続け、これまでに2回イベントスタッフとして携わりました。お客さまと一緒にコスメを試しながら、お気に入りを見つけるとともに、新しい「好き」を見つかるお手伝いができ、うれしかったです。「好き」を応援するビジネスは、働く私たちの「好き」を通じて、お客さまの「好き」の輪を拡げることができます。今後もお客さまの声や想いの実現に向けて、より良いサービスを提供していきたいです。



山口 栞
KOREAJU応援隊
(株)丸井
町田店 レディースシューズ担当

VEGAN



Support for
Pursuing Interests

ライフスタイルに新しい選択肢「ヴィーガン」を！

環境保全や健康の観点からも注目が集まる「ヴィーガン」。最近では、ファッションやビューティ業界でも、革製品を使用しない・動物実験をしないブランドが増えています。知らないうちにヴィーガン製品を使っていた、なんてこともあるかもしれません。VEGAN事業部は、日常生活に取り入れやすい「食」に着目し、動物性食材を使わないヴィーガンスイーツの企画販売や、おすすめの食べ方をSNSで発信しています！



兼子 節子
(株)okos
VEGAN事業部



お客様に「選べるしあわせ」を提供できていると実感しています

2021年5月にヴィーガンスイーツ通販サービス「vee ga boo(ヴィーガブー)」を立ち上げて以来、お客様の喜ぶ姿やお声がやりがいに繋がっています！イベントで、アレルギーのあるお客様が「ここにあるお菓子は、なんでも食べていいんだ！」と目をキラキラさせている姿を見て、本当にうれしくなりました。卵や乳だけではなく小麦や大豆などアレルギーにも種類があるため、多様なブランドをご用意することで、お客様に「選べるしあわせ」を提供できていると実感しています。



月ごとに参加ブランドが変わるので、毎月違うお菓子を楽しめます

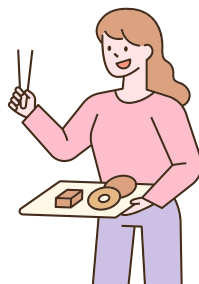
おいしくて、わくわくするヴィーガンスイーツの食べ比べBOXが登場！

2021年5月、厳選したヴィーガンスイーツを月替わりのボックスに詰め合わせてお届けする通販サービス「vee ga boo」がスタートしました。1箱3または5ブランドのお菓子をお試しいただけるので、きっとあなたのお気に入りが見つかります。

「vee ga boo」販売サイト
vee-ga-boo.jp/

Instagramをフォローして情報をいち早くキャッチ！
 公式Instagramをフォローしていただくと、今月の食べ比べBOXやおすすめブランド、イベント情報をいち早くチェックできます。ブランドとのインスタライブは、ブランドの成り立ちやスイーツの製作秘話が聞けちゃいます。限定クーポンなどのお得情報もあるかも。

「vee ga boo」公式Instagram
[@vee_ga_boo_official](https://www.instagram.com/vee_ga_boo_official)



EMPOWERMENT

「個をエンパワーメントする」
 ブランドがマルイ店舗に
 フラッグシップショップを
 続々オープン！

「一人ひとりの『好き』を応援」という想いが共鳴したブランドさまとの共創を進めています。今回ご紹介するのは、マルイ店舗に新しくフラッグシップショップをオープンした「DINETTE(ディネット)」さまと「BULK HOMME(バルクオム)」さまで。

こだわり抜いた高品質のプロダクトだけでなく、そのブランドストーリーが多くのユーザーから熱い支持を得ています。各ブランドの世界観を詰め込んだショップでは、スタッフからのビューティアドバイスが受けられます。あなただけのお気に入りが見つかるはず！

女性たちが願う「あったらいいな」の声にお応えします！
 「DINETTE」さまは「女の子の力で世界をハッピーに」をミッションに掲げ、ビューティSNSを通じてユーザーが知りたい最新コスメ情報やキレイになるためのノウハウとコンテンツを提供しています。プライベートブランド「PHOEBE BEAUTY UP」は、メディアを通じて集めたユーザーのニーズに応じてつくられました。多くの方に愛される理由が、このユーザーに寄り添うブランドづくりにあります。

「PHOEBE BEAUTY UP」公式サイト
phoebebeautyup.com/lp?u=gold

「DINETTE」公式 Instagram
[@dinette_inc](https://www.instagram.com/dinette_inc)



ショップ内ではSNS投稿用の撮影も可能
 (有楽町マルイ「PHOEBE BEAUTY UP」)

メンズビューティを通じて、世界中の男性をエンパワーメント

「BULK HOMME」さまのミッションは、「メンズスキンケアブランド世界シェアNo.1」。メンズビューティを通じて、世界中の男性のライフスタイルをサポートします。2017年にアジア、2020年5月にはイギリスやフランスへ進出し、着実にファンを獲得し続けています。「BULK HOMME」さまでは、検証をくり返し「BULK(中身)」の品質が確信にいたったプロダクトしか販売していません。リアル店舗では、ショップスタッフと相談しながら、メイクアップ体験やスキンケアのテクスチャーをお試しいただけます。

「BULK HOMME」公式サイト
bulk.co.jp/

丸井グループ社員による「BULK HOMME THE STAND」体験レポはこちらから
www.to-mare.com/news/2021/bulk-homme.html



最新のテクノロジーで世界観を再現
 (新宿マルイ 本館「BULK HOMME THE STAND」)

VOICE



野口 卓也氏
 (株)バルクオム
 代表取締役CEO

フラッグシップショップ展開に、お客様からうれしい反響をいただいています

「BULK HOMME」は、世界に誇るべき日本の美容・スキンケアの高い研究開発レベルを活かして、世界に名だたるブランドをつくりたいという想いから創業しました。マルイ店舗への出店を決めたきっかけは、男性向けのメイクアップラインを開発したことでした。メイクはその特性上、試してみるための空間やサービスが非常に重要だと考えているからです。実際に、これまでECでお買上げいただいていたお客様から、店頭で初めてプロダクトに触れたという方まで、幅広いユーザーの皆さまからたいへんうれしい反響をいただいています。



Vegan Baking with 8abliSh

EIGHTABLISH

地球にも人にもやさしいヴィーガンスイーツづくり

近年、環境保全以外の観点からも注目を集めつつあるヴィーガンフード。しかし日本ではお店もまだ少なく、馴染みのあるものではありません。丸井グループは、ヴィーガンフードをより身近に感じていただけるよう、2021年5月から、月替わりで厳選したヴィーガンスイーツをお届けするサービス「vee ga boo(ヴィーガブー)」を始めました。今回、ヴィーガンスイーツの魅力をさらに多くの方に知っていただくため、「vee ga boo」でも商品を提供してくださっている「8abliSh(エイタブリッシュ)」さま監修のもと、将来世代である子どもたちに、自分たちにも地球にもやさしいヴィーガンスイーツを楽しくつくっていただきました。

グルテンフリーチョコチップマフィン材料(6個分)

- A 製菓用米粉160g
大豆粉40g
アーモンドパウダー50g
ベーキングパウダー10g
- B 菜種油70g
豆乳170g
メープルシロップ80g
- C チョコチップ40g

トッピングはお好みに合わせて
(チョコチップやアーモンドなど)



材料は卵など動物性食材を使用していません。



Aの粉類を合わせてふるいにかけます。



Bの菜種油に豆乳、メープルシロップを順番に加えて
しっかりと混ぜ合わせます。



AにBを一気に入れて
ゴムベラでよく混ぜ合わせます。



少し粉っ気が残っているくらいになったら
Cのチョコチップを混ぜ合わせます。



直径7cm高さ約3.5cmのマフィン型に生地を
スプーンで入れます。生地を合わせたらなるべく早く
カップに生地を入れて焼きましょう。時間が経つと
ふくらみにくくなります。



今回はトッピングにチョコチップと
アーモンドをのせました。



予熱をした180℃のオーブンで30分焼いたら
でき上がり!

おいしくできました!
頑張ってつくって
良かったね!



今回初めて
スイーツづくりを体験したのは、
まさずみくん(5歳)と
あこちゃん(7歳)

What's Vegan Sweets?

卵・乳製品などの動物性食材や、はちみつを使わず、植物性食材のみでつくられたお菓子です。アレルギーでお悩みの方や環境に配慮した食生活を送りたい方など、子どもから大人まで、誰もが「おいしい!」と楽しむことができます。

スイーツづくりの様子を動画で2021年12月末公開予定
📺 www.to-mare.com/ytube/

今回ご協力いただいた8abliSh(エイタブリッシュ)さまについて

2000年創業。「UNIVERSAL PLEASURE FOR EVERYONE」を掲げ、ヴィーガンスイーツを提供。体質や宗教、思想などの理由で食に制限がある方々にとっても、食べる側もつくる側も安心して楽しめるスイーツ。時代を超えてユニバーサルに愛されるお菓子を日々お届けしています。東京・南青山店のほかに銀座店、2021年8月には富山県にも店舗をオープン。

PARLOR 8abliSh 📞 www.8abliSh.com/
オンラインショップ 📞 8abliSh.shop/



南青山店

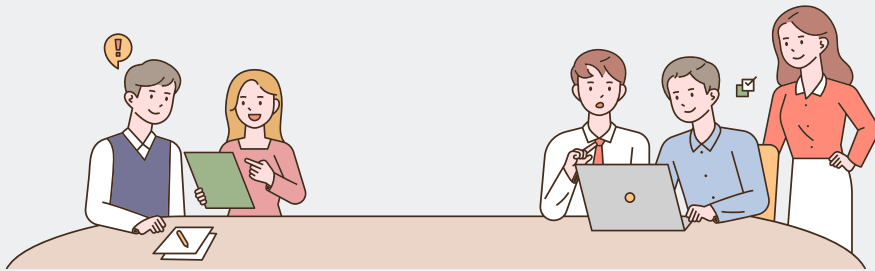
さまざまなヴィーガンスイーツを堪能できる「vee ga boo」
公式サイト 📞 vee-ga-boo.jp
公式 Instagram 📞 www.instagram.com/vee_ga_boo_official/



ASSISTANCE FOR ACHIEVING SELF-ACTUALIZATION

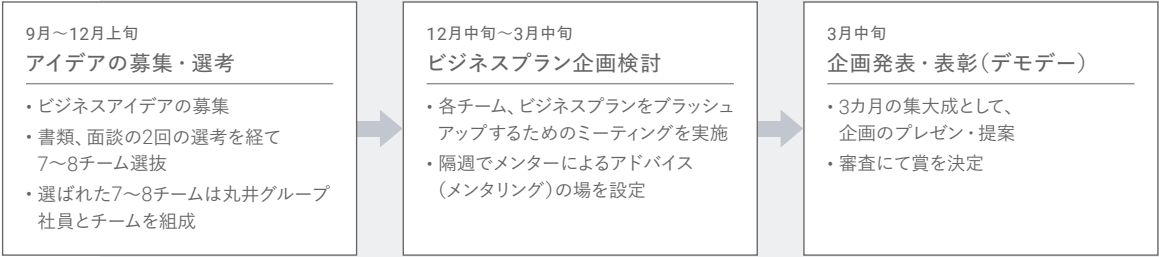
一人ひとりの自己実現を応援

丸井グループは、オープンイノベーションを加速し、新たな事業創出をめざす二つのプログラムをスタートしています。各々のプログラムには、革新的なアイデアを持った将来世代や、ビジネスを通じて豊かな社会をつくりたいという信念ある若手起業家たちが多数集結。丸井グループのアセットやノウハウを活用し、一人ひとりの自己実現を応援します。



大学生・大学院生（それに準ずる年齢18～24歳）対象 Future Accelerator Gateway

IT教育プログラム運営のライフイズテック（株）さまと連携し、2020年10月に「Future Accelerator Gateway」は始動しました。大学生・大学院生の皆さまから新規事業アイデアを募集。学生の皆さまと丸井グループ社員がチームを組み、約3カ月間にわたり起業家メンターのもとで新規事業アイデアをブラッシュアップしていきます。第1回イベントでメンターを務めたライフイズテック（株）代表 水野雄介氏に加えて、第2回開催時のメンターには、BASE（株）代表 鶴岡裕太氏、（株）ツクルバ代表 村上浩輝氏を新たにお迎えしました。デモデーでは、著名な実業家の方々や当社代表 青井が審査員を務めます。将来世代の皆さまの「こんな事業を実現したい!」という熱い想いを形にするため、充実したサポート体制でプログラムを実施しています。



将来世代の方々の姿を見て、 創業時の想いをあらためて胸に刻みました

学生の皆さまが力を合わせてアイデアを練り合っている様子や、プレゼン当日の緊張感がありながらも全力で楽しんでいる様子、どれもとても印象的でした!プログラムで将来世代の方々の柔軟で素直な発想に刺激を受け、私たちもあらためて創業時の気持ちを胸に刻む機会になりました。学生の皆さまには「まずはやってみること」を大切に、はじめの一歩を踏み出してどんどん行動に移ってほしいです!

第1回イベント審査員から コメントが届いています!



原 由記
Mellia（株）
代表取締役 CEO



和田 由紀
Mellia（株）
代表取締役 CEO

スタートアップ企業対象 Marui Co-Creation Pitch

スタートアップ企業より事業アイデアを募集するイベント「Marui Co-Creation Pitch」は、2021年2月に（株）サムライインキュベートさまとの共同開催によりスタート。同社は、創業期中心にスタートアップ投資・成長支援を行うベンチャーキャピタル事業と、大手企業や自治体・行政のオープンイノベーション支援も行っています。第1回イベントでは、35社の応募の中から書類・面談選考を経て選出された10社が事業アイデアの提案を行いました。提案内容はどれも熱量高く、審査委員との質疑応答は非常に白熱しました。その結果、4社が優秀賞に選ばれ、優秀賞・オーディエンス賞をダブル受賞した（株）ヘラルボニーさまとは提携クレジットカードの取り組みにもつながり、すでに共創が実現しています。

優秀賞に輝いた4社をご紹介します!

社名	事業概要
エリー（株）	昆虫の「蚕」を原料とした次世代食品「シルクフード（SILKFOOD）」の開発
（株）シェアウィング	社寺体験ステイ「OTERA STAY（お寺ステイ）」、オンライン宿坊体験サービス「クラウドホテル」の運営
（株）DATAFLUCT	データサイエンスで企業と社会の課題を解決するソリューションの提供
（株）ヘラルボニー	「障がい×アート」をテーマとした社会実装（作品販売・ファブリック展開制作・空間演出）



「ヘラルボニーエポスカード」



コラボカード発行を記念してポップアップショップを開催（有楽町マリイ）
写真 杉能 信介

使うたび、社会を前進させる。
「ヘラルボニーエポスカード」が誕生!



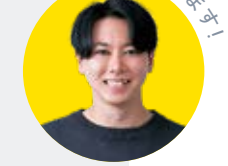
（株）ヘラルボニーは「異彩を、放て。」をミッションに掲げ、日本全国の障がいのある作家と共に、福祉を起点とした新たな文化の創造をめざすスタートアップ企業です。2021年11月に、お買物でのご利用金額の0.1%が、ヘラルボニーを通じて福祉を支える力となる「ヘラルボニーエポスカード」が誕生しました。お客さまの日常生活でのご利用が、作家の創作活動・ギャラリーの運営・福祉団体への寄付に還元されます。

丸井グループを代表するような共創事例を創出したい

丸井グループの掲げるビジョンやミッションを実現するためには、自社だけでなくオープンイノベーションによる新たな価値創出が重要だと感じました。そこで、スタートアップ企業と丸井グループのアセットやノウハウを掛け合わせるオープンイノベーション型の新規事業創出プログラムを企画・実施するにいたり、その結果生まれたのが「Marui Co-Creation Pitch」です。

本プログラムを通じて、ユニークな共創アイデアが数多く集まり、うれしいことに1つ目の共創を実現することができました。今後も丸井グループを代表するような共創事例を創出し続けられるようなプログラムをめざします!

私が応援します!



大沢 翔
（株）丸井グループ 経営企画部
新規事業開発担当



NEW BUSINESSES BORN OUT OF IDEAS FROM YOUNGER GENERATIONS

DIALOGUE 04 ——— KIMIHIRO KATSUMI ——— YUTO TOMITA
————— YUSUKE MIZUNO ——— HIROYA NAKAMURA

将来世代のアイデアから創出する新規事業とは

未来に変革を起こすような画期的なビジネスアイデアを将来世代から募り、選ばれたアイデアを約3カ月間にわたり、スタートアップ企業の社長や丸井グループ社員と共にブラッシュアップしていく「Future Accelerator Gateway」。2020年12月から2021年3月まで開催された第1回プログラムに参加した将来世代2名と再び膝を交え、プログラムの経験から得た学びと今後の可能性を語り合います。

「Future Accelerator Gateway 2020」の様子はこちらから
📍 www.0101maruigroup.co.jp/future/archive/001.html

それぞれが実現した未来とは

中村: 皆さん、お久しぶりです。私はご出席いただいている勝見さん率いるAllesgoodチームに、丸井グループの社員メンターとして参加しました。一方、起業家メンターとして参加された水野さんには、貴重なアドバイスを頂戴するなど、すべてのチームに目を配っていただきました。今日は、それぞれの立場から語り合いたいのですが、まず、水野さんから自己紹介をお願いします。

水野: 2010年にライフイズテック(株)というEduTechベンチャーを創業して、中学生や高校生向けのIT・プログラミング教育などを提供しています。ただ学ぶというだけではなく、2025年までに120万人のイノベーション人材を育成することを中期的な目標にしている、そこから社会を変えられる、他人をしあわせにできる力を育てたいと考えています。僕らも丸井グループさん同様、次の世代にとって少しでも良い社会をつくるために仕事をしたいと思っています。

勝見: (株)Allesgoodの代表取締役をしています勝見です。名前のキミヒロからキミーと呼ばれています。当社では、気候変動や貧困問題といった社会課題に積極的に取り組む企業と、そんな企業に就職したい学生をつなぐ採用プラットフォーム「エシカル就活」というサービスを運営しています。起業のきっかけは、そもそも僕自身が就活にすごく苦戦したことでした。社会課題を軸に企業を選びたいと考えていたのですが、当時、そのような軸で企業を探す手段がなかったという体験から思いついたアイデアです。僕は即行動しちゃうタイプなので、アイデアが浮かんだらすぐに法人登記してしまって。ちょうどその時に「Future Accelerator Gateway」を知って応募しました。

中村: キミーは、現在すでにサービスを実装しているんですね。

勝見: リリースしてまだ3カ月くらいで、ようやくユーザーの課題や打ち手を決める事業フェーズです。僕らのミッションは産業界、いわゆるビジネスのサステナビリ

ティを加速させることです。経営資源の中では人材がキーです。社会課題や将来のことを考えている企業と人材がマッチすることによって、水野さんや丸井グループさんの言っているインパクトを生む変革者が増えるのではないかと考えています。

水野: キミーはプレゼンがかなりうまくて、人としての魅力がある。最初は実装力が弱めだったけれど、アイデアも今の時代感があって、すごく良いなと思いました。
勝見: ありがとうございます。でも、優秀賞を受賞したのは、富田さん率いるiisaでしたね。

中村: 富田さんも、自己紹介と事業アイ

デアや「Future Accelerator Gateway」に参加したきっかけを教えてください。

富田: 富田悠斗です。僕は、経済的な理由から教科書を持っていない学生向けに、教科書配信サービスを展開しようとしています。中学や高校で始まっている教科書のデジタル化を大学の教科書でもできるのではないかと考えて、スマートフォンやパソコン上で読めるようにするサービスもつくる予定です。「Future Accelerator Gateway」に出会ったきっかけは、僕らのチーム3名全員がライフイズテックで中高生向けにメンター(中高生に対するアドバイザー)をしていたの



勝見 仁泰 | Kimihiro Katsumi
株式会社 Allesgood
代表取締役 CEO

1998年生まれ。既存の就活に対する疑問から、株式会社 Allesgood を創業。社会課題に取り組むエシカル企業と優秀な学生をつなげる社会課題版 LinkedIn「エシカル就活」を運営。

で、僕たちも何かおもしろいことをしたいという話になってエントリーしました。
中村：富田さんのサービスは今、どのくらいまで進んでいるのですか。

富田：今は大学のアクセラレータープログラムを通して、出版社とコネクションをつくっている段階です。僕らのサービスは著作権を持つ出版社の協力がないと進められないのですが、出版社には書籍のデジタル化にマイナスのイメージを持っている人も多いのです。またサービスをローンチできたとしても最初の問題点になるのが、サブスクサービスに必須のクレジットカードを持っていない学生が多いということです。プログラムの中で丸井グループさんと協業させていただくことを仮定してメンバーで議論を進めるうちに、エポスカードと連携させるとか、プリペイドカードを発行するとかの可能性が見えてきました。

**若者の良いところは
縛られないところ**

勝見：優秀賞を逃したこと以外にも、実は、忘れられないことがありました。最終プレゼンの2日前に、水野さんに事

前プレゼンをする機会があって、僕らのサービスはその時点で契約が取れた企業もあり、売上の目処も立ちつつあったので、「優秀賞はもらったな」くらいに慢心していたのです。そのような状態で水野さんに事前プレゼンしたら、「つまんない」と言われてしまいました！

水野：覚えていない。（一同爆笑）

中村：社員メンターとして「やばい」と思いました。でも冷静に見直すと確かに、大企業が予算を取るためにプレゼンしているみたいな資料で、つまらないなと思いました。我々社員の思い込みで「もう少し論理的にやろう」と提案してしまった結果だったので、そこは私の反省点でもあります。

勝見：僕にとっては、人生の中で最も頭が真っ白になった瞬間でした。水野さんにその後で「キミーらしさがないよね」と言われて、ハッしました。論理的に伝えることを意識しすぎて、自分の想いが薄くなっていたのです。そこで、ちゃんと自分の想いを伝えようと、その後の2日間で全部つくり直しました。ここで、つまりいた時にいかに前を向くのか、ということをしごく学びました。

水野：これであきらめてしまうなら、起業家として成功するわけがない。だから僕



富田 悠斗 | Yuto Tomita

1999年生まれ。大学在学中にプログラミングのメンターとして、ライフイズテック株式会社に所属。大学生向け教科書配信サービスを開発するためにiisaを立ち上げ、現在は事業化を進める。

はちゃんと思ったことを言って、それに対して彼がやるかどうかは正直どちらでもいいのです。やらなければ起業家としては厳しいという話だし、こういうことをくり返す中で、人は非連続な成長をしていくものだと思うし、キミーにはそういう力があったということです。

富田：僕らも最初は正攻法で攻めようとしていたのですが、水野さんに助けていただきました。はじめは、デジタル化した本を貸し借りができないような法律があり、紙媒体でやるしかないと思い込んでいました。でも紙では赤字になってしまふ。1カ月くらい行き詰まっていた時に水野さんから、「既存の概念にとらわれなくてもいいのではないか」と言われたのです。さらに「まずプロダクトをつくって出版社に声をかけてみたら」とアドバイスをいただいたので、プロダクトを2週間でつくってみました。それを持って出版社をまわってみたら、話を真剣に聞いてくださるところが増えて驚きました。

中村：この実装力には正直、驚きました。我々社員の常識からすると、アプリなどのプロダクトはある程度のコストと時間

をかけてつくるものという先入観があったのですが…。

水野：学生が2週間でつくってしまった（笑）。企業側も学生が相手だと「本当にできるのか」という先入観があるので、動くものを見せられたら「これはいいじゃん」となります。若い人の良いところは縛られていないので、大企業が難しいと思っていることにもチャレンジできるのです。

**ITやプログラミングは誰かの生活を
より良いものにするためのスキル**

勝見：ITやデジタル技術を使うことで、僕のような学生や個人でも課題解決へのアクションを踏み出しやすくなったと思います。「エシカル就活」は採用プラットフォームなので企業と学生とのマッチングですが、もしITやデジタルを使わずに人と人をつなごうとすると、めちゃコストがかかりますよね。

富田：僕もそう思います。ITやデジタル技術があるからこそ、起業とかサービスのローンチが身近になってきていると思います。まずプロトタイプをつくってみるという考え方は今も役立っていて、人生が変わったと言ってもいいくらいです。

中村：メンターとして参加した社員たちも同じで、自分たちにもできるのだと気づいたのです。実は私も「Future Accelerator Gateway」の後、担当している新規事業のアプリをつくり、それを見せながらお客さまにアンケートやインタビューをしました。が、企画書を紙芝居でやるのとは、まったく違う反応でした。

水野：それがDX化です。何のためにプログラミングを学ぶのかというと、プロダクトをつくるためであり、それによって誰かの生活をより良いものに変えたり、便利なサービスをつくったりするためです。2022年4月から「情報」は高校の必修

科目になり、2025年にはそれが共通一次試験科目になります。つまり近い将来、全学生がプログラミングの知識をある程度持った状態で就職する時代が来ます。英語と同じようにベーシックなスキルになる。

勝見：今回このプロジェクトに参加して、何よりもありがたかったのは、水野さんや青井社長など本当に世の中を変えようと思っている人たちの想いやサクセスストーリーを間近で聞いたことです。今後は僕が学んだことを、「何かをやりたい」と思ってチャレンジしている中高生たちに還元しなければならないと思っています。

水野：ぜひそうしてほしいです。大人から言われても中高生のテンションは上がらない。だからライフイズテックでは、20代のメンターが生徒たちに教えるのです。教えるスキルを持っている40代が教えるより、スキルはなくても20代のちょっとカッコいい先輩から教わるほうが、彼らの人生を変えるという意味では価値があります。

中村：「Future Accelerator Gateway」



中村 紘也 | Hiroya Nakamura

D2C&Co. 株式会社
共創メディア・事業管理担当

2015年 株式会社丸井グループ入社。2020年より、新規事業としてD2C&Co.株式会社 共創メディア・事業管理を担当。国内初のD2Cブランドキュレーションメディア5PM Journalの立ち上げ、運営に携わる。
5pmjournal.com/

は可能性のかたまりだと思っています。まったく想像していなかった事業が生まれてくるので、それらの事業との掛け算によって丸井グループの未来も変わってくるだろうとイメージしています。そして、キミーや富田さんのような将来世代の共創パートナーをどんどん増やしていきたいです。その数が増えることが、インパクトを実現する原動力になると思います。



TELL US WHAT YOU LOVE

皆の「好きなこと」「楽しいこと」を教えて！

丸井グループ創業の地、東京都中野区にある学校法人新渡戸文化学園は、「しあわせを創る人＝Happiness Creatorの育成」を目標に掲げ、社会課題を解決できる人材の輩出に取り組んでいます。この学校には、学年の枠を越え、先生も児童も共に学ぶクリエイティブ空間「VIVISTOP NITOBE」があり、自分が興味を持ったモノを自由につくることができます。子どもたちも、このような場で、一人ひとりが「好き」の気持ちを育んでいます。丸井グループがめざす共創の場づくりと共通するこの空間を運営するチーフクルーの山内佑輔先生と将来世代である児童4名に、VIVISTOPの活動で夢中になっていることを聞きました。

プログラムはなし。

子どもたちが思い思いのモノづくり

山内先生：僕は新渡戸文化小学校の図画工作専科の教員もしていて、放課後には「VIVISTOP NITOBE」で子どもたちと一緒にモノづくりをしています。廃材を活用したアップサイクルマテリアルや、レーザーカッターなどの最新テクノロジー機材が揃っていて、それらを使ってできることはなんでもチャレンジして、大人と子どもが一緒になってカタチにしています。VIVISTOPには、「これをやりなさい」ということが一切なくて、一人ひとりの好きなことや、やりたいことを実現する場です。

ひかりさん：先生っぽくない！どこかにいる、おっちゃんみたい。（全員爆笑）

山内先生：確かに、教えるって感じじゃないからね、僕は（笑）。早速だけど、VIVISTOPで皆が取り組んでいたことを教えて。ひかりさんはきれいなグラデーションを紙に描いていたけど、事前につくろうと思ってつくったというより、楽しくやってたらできたものだよな。

ひかりさん：そう。なんかできちゃった。

山内先生：ね。でもすごいのは、美しさをちゃんと考えているっていうか…きれいなものができ上がるので、そこはいつもすごいなー、きれいだなーって思ってます。

ひかりさん：絵の具を出して、ちょっとだけ水入れて、この紙をぼちゃんって中に落として、取ったらこういう模様になった。やったことない色を全部試してみて、この辺に落としたらどうなるかなーみたいな感じ。

山内先生：捨てられてしまう紙の端材を学校に提供してもらっていて、これを使って何ができる？って、遊びの延長から生まれた取り組みだね。

みりさん：私は学校に木の廃材がたくさんあるから、ブランコを友だちと3人くらいでつくろうとしています。新渡戸文化子ども園にブランコがないから、その子たちにブランコをつくってあげたくて。今は子ども園に、「つくっていいですか？」って聞いてるところ。クリスマスプレゼントにしたい。ソファみたいに、すごいリラックスできるやつがいいなって思ってる。

子どもたちが座るのは、新渡戸文化小学校5年生がデザイナーと一緒にVIVISTOPで制作した国産木材の椅子。第15回キッズデザイン賞最優秀賞の「内閣総理大臣賞」を受賞しました。



山内先生

ゆうせいさん

みりさん

ひかりさん

りょうたろうさん

山内先生：クリスマスには間に合わないかもな。でも模型はあげられるんじゃない？こういうのができるよみたいな。

みりさん：やだ！模型じゃ乗れないじゃん！（笑）

りょうたろうさん：僕はえっとー…動く車をつくりました。ゆうせいさんと山内先生が自分でつくったラジコンみたいな車で遊んでたから、今度は僕もやってみ

ようって思って始めた。

山内先生：特徴的なのは、自分でプログラミングして、コントローラーもつくれて、自分で操作できるっていうところだよな。

りょうたろうさん：モーターつけるのが大変だった。ネジで穴を空けたり…まわりの人に教えてもらいながらつくったよ。

ゆうせいさん：僕は電車が好きなので、車で駅のホームとか吊り橋をつくった。吊

り橋は、レーザーカッターっていう、レーザーで木を切る機械を使って切って柱をつくって、そこにタコ糸をあっちこちに通して、なんとか倒れないようにバランスを取ってレールを支えてるんだ。

山内先生：ゆうせいさんは先日のロボットコンテスト（ロボコン）で優勝したんだよな。

ゆうせいさん：そう。プログラミングを一つミスると、自分だけで直すのは無理だから…山内先生とか、いろいろな人に助けてもらったりもして。でも本当は優勝じゃなくて、別の賞をねらってたの。

みりさん：え、何賞？

ゆうせいさん：テクノロジー賞。とりあえず、何かの賞を取ればいいかなーと思っていたら、あれ？勝った？みたいな。（全員爆笑）

モノづくりを通じて
成長する子どもたち

山内先生：ゆうせいさんはVIVISTOPに通い始めて1年くらい経つのかな。1年前を振り返って、変わったことってある？

ゆうせいさん：レーザーカッターを使ったりするところが変わったのかな。木から机をつくったり、棚をつくったり…。

山内先生：確かにね。レーザーカッターを活用しながら今はいろいろ道具も使って、

つくる物の幅が増えたよね。りょうたろうさんはこの夏からだけど、できることが増えたよね。

りょうたろうさん：レーザーカッターと電動糸ノコギリを使えるようになった。

山内先生：だね。授業では絶対扱わないレーザーカッターも、もう少し慣れてからやろうと思っていた電動糸ノコギリもいち早く習得して、一人でバンバン使っているよね。ひかりさんは？

ひかりさん：うーん…わかんない。楽しいと思うことをしているだけだから。

山内先生：確かにいつも自分の感覚に素直だもんね。やりたいって思ったものを、どんどんやってる感じがするな。みりさんは半年くらいだけさ、できるように なっちゃったかもみたいなのある？

みりさん：機械が使えるようになったことかな。

山内先生：機械や工具って、ここにくる前は使いたいとか使おうとか思ったことってある？

みりさん：あ、全然(笑)。

山内先生：思ってたよな(笑)。一人でつくるのと皆でつくるの、どっちが好き？

みりさん：皆でワイワイつくる方が好き！一人で考えるのだと、まだ行動に移せない。でも、友だちがいれば、皆で相談しながらつくったりできるから。

ゆうせいさん：次はこんなものをつくりたいなど、家で考えてからVIVISTOPに来るけど、あらかた試作品だよ(笑)。つくりながら山内先生とかが、これはこういう方が良いとか、この方がバランスが安定するよとか一緒に進めてる。

山内先生：何回も失敗するもんね。僕も答えを知ってるわけじゃないから、皆で悩みながらつくることが多いよね。

何でもつくれるところ。
それがVIVISTOP

山内先生：皆にとってVIVISTOPのここが好きってところを教えて。

りょうたろうさん：何でもつくれるところが好き。レーザーカッターを使ったり、図工が好き！

ひかりさん：私も勉強はしたくないけど図工は好き。あとは絵を描いたり。やりたいことで、できないってことが、ほとんどないところも好き。VIVISTOPは夢の国みたい！週に1回は来てます。

みりさん：VIVISTOPは毎日来たい。自分だけではできなくても、先生や大人が手伝ってくれたり、失敗しても、こうしたらできるんじゃない？とか、教えてくれるからね。

ゆうせいさん：僕はとにかく自由なところ、そして何でもつくれるところが好き。毎日、土曜日でも日曜日でも朝7時から夜0時までVIVISTOPを開けてほしいな(笑)。

山内先生：0時まで？(笑)

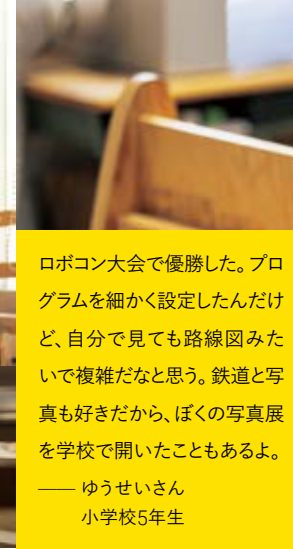
みりさん：あと、3Dプリンターを買ってほしい！

りょうたろうさん：あ、3Dプリンター欲しい！

山内先生：それでは来年度、絶対買うリストに入れておきましょう。VIVISTOPという場所はそれぞれの想いをカタチにして、皆と一緒に願いをかなえる場になっている感じですね。皆がVIVISTOPを好きでいてくれてうれしいです(笑)。



ブランコをつくりたくて、学校に聞いているところ。新渡戸文化子ども園の園庭に、クリスマスプレゼントで置いてあげたいの。リラックスできるソファのような木製のブランコ。
—— みりさん
小学校5年生



ロボコン大会で優勝した。プログラムを細かく設定したんだけど、自分で見ても路線図みたいで複雑だと思う。鉄道と写真も好きだから、ぼくの写真展を学校で開いたこともあるよ。
—— ゆうせいさん
小学校5年生



きれいなものが大好き。最近水にいろいろなインクをたらして、グラデーションを楽しんでいる。学校にあった紙の端材に色づけしたら全部違う模様になるから、たくさんつくっちゃった。
—— ひかりさん
小学校4年生

