

プロアクティブ代表

山口哲史

アメフトに 打ち込んだ大学時代

——いきなりですが、皆さんから「ガッツさん」というニックネームで呼ばれていますね。その由来は何でしょうか。

山口 はい。ガッツ石松ブームの前から呼ばれていますからね(笑)。大学に入学してアメリカンフットボールを始めたんです。その部の先輩から、ガッツ石松に似ていると言われまして……。受験太りとパンチパーマがそう呼ばれたんですね。それから、練習や試合などをしていても根性があったので「やっぱりお前、ガッツだな」と。

——いつ頃から自分で会社を経営してみようと思われたのでしょうか。

山口 社会に出てからです。ビジネスの面白さを本当に知ったのは独立してからですが、大学卒業まではフットボールをやっていたので、就

「先見経済」2月1日号から新たに始まった「先見TOPインタビュー」。15日号のホスト役を務めるのは、株式会社プロアクティブ代表の山口哲史氏です。まず初回は、ご本人の自己紹介も兼ねて、山口氏からお話を伺いました。



ビジネスを通じて、

人生を輝かせせる商品を提供したい

「心と体の健康とは何か」を考え（本物）を追求する！

職も二の次、三の次でした。

最初は、お世話になっていた人の紹介で、自転車部品と釣り具のメーカーに勤め、生産管理の仕事をしていました。仕事をしていく中で、いかに現場のおっちゃん達と仲良くなつて、納期ギリギリで特注品をつくってもらうかなど、人間関係の術を学んだように思います。

また、コピー機を販売する会社に勤めていたこともあり。そこでは、あるエリアを任されて飛び込み営業などをしていました。人に会って自分を印象づけることや、「ここは売れる、売れない」といった営業の嗅覚や感性を養えたと思います。おかげでトップセールスになったこ

ともありました。

その後、3年ほどリクルートでも働きました。よく言われるように、当時からリクルートという企業自体が「企業内起業家」の集まりみたいなもので、自由な雰囲気のある会社です。だから、自ら目立とうとする意識や、提案してプロジェクトを進め、他人を巻き込んでいく能力やセンス、情熱を培うことができました。

独立のきっかけは、自身の実体験から

その後、起業されたわけですが、直接のきっかけは何だったのですか。

山口 会社のアメフト部（現在のオービック・シーガルズ）に所属していた時に、上司から「これを貼ったら、体の痛い所がラクになって能力が上がるらしいよ。使ってみたら」と言われて、「チタンテープ」の前

身になる商品を紹介されたんです。

早速、貼ってみてこれは凄いなと思いい、誰がつくってどのよう売っているのか興味を持ちました。調べてみると、その会社は今後、この商品を東京で積極的に販売しようと計画をしているところだったので。

そこで私自身、リクルートに限界を感じていたこともあり、自分が体験してよかったことを広めていきたいといった漠然とした思いを持ったのです。それで、この商売に飛び込みました。いわば「直感」です。人がまだ知らない（本物の何か）を広めることが好きなんです。

最初はご苦労も多かったのではないのでしょうか。

山口 まず「いかにこの商品を知ってもらおうか」に重点を置きました。昔の知人などを回り、「こんな商品を売ってます」と言いながら、試供品を体の痛いところに貼ってあげ、

お客様と幸せを共有することが、我が社の自己表現です