

【会社概要】
所在地 松江市玉湯町湯町1554-2
電話番号 0852(62)2780
営業種目 健康食品・化粧品
卸小売業
代表取締役社長 坂田年彦
従業員数 7人



勉強会で熱心にメモを取る奥村恒雄氏(左端)=1981年、神奈川県箱根町

(株)三栄(松江市玉湯町湯町、坂田年彦社長)を立ち上げた奥村恒雄は、創業間もなくからシイタケ菌糸体培養培地抽出物(LEM)がベースの健康食品を主力商品に据えた。自らが使用して実感した効果を紹介するだけではなく、エビデンスを踏まえた販売スタイルで信頼を生み、顧客数を伸ばしていった。

経験を伝える営業手法

末期の直腸がんから生還した奥村は、LEMをベースにした健康食品「茸源」の販売を積極的に開始。当初は自身の経験をそのまま伝える営業手法だったが、1981(昭和56)年に参加した販売元主催の勉強会を機に一変。LEMの持つ免疫改善のメカニズムを理解した奥村は顧客に対し、学術的な裏付けやエビデンスを踏まえたアプローチを行うようになっていった。

茸源の販売

は当時、日本合成ゴム(株)(現JSR(株)、東京都港区)の子会社である日本クリエート(株)が担当。同社は単に商品を販売するだけでなく、LEMと免疫の結びつきを詳しく説明するセミナーを各地で開催しており、奥村は新聞で偶然目にした、神奈川県箱根町で開催される勉強会に参加した。



幼稚園の卒園式に臨む坂田美津江氏と坂田年彦氏。年彦氏の顔にはアトピー性皮膚炎の跡が少し残る(1989年)

には、免疫力を最善の状態に調整する作用があることも紹介された。

免疫と病気の関係性が一般市民にも浸透している現代と違い、当時はT細胞やNK細胞などといった言葉なじみがない人がほとんどだった。

自身の体で起こった変化の要因を学術的に理解し、感動を覚

箱根での勉強会参加契機に 82年に松江でセミナー開催

えた奥村は、講師に松江でのセミナー開催を切望。健康食品のはたらきと特徴を、学術的な裏付けやエビデンスをふまえて紹介するという三栄のこだわりが誕生した瞬間だった。

健康食品売り上げ拡大

奥村の実感込もる営業と、LEMのエビデンスの確かさが影響し、顧客は徐々に拡大。そんな



神奈川県箱根町で行われた勉強会に参加し、理学博士から免疫のメカニズムについて学ぶ奥村恒雄氏（左から2人目）=1981年

さなかの1986（同61）年のうちに3代目となる坂田美津江（72）が入社した。

健康食品や茸源に関心があるわけではなかった。「当時の求人はほとんどが25歳までで、30歳を過ぎていた私は門前払い。面接にたどり着いた1社には『四大卒の女性は要らない』と拒まれ、残る唯一の求人が弊社でした」。しかし、当時は健康食品の需要が高まりを見せる一方で、一部



社内でも、LEMや免疫メカニズムに関する勉強会が随時行われた。左端が坂田美津江氏、右端はのちの2代目桑田和子氏=1988年

の悪質な販売業者による被害が社会問題化しており、美津江の入社に家族は難色を示した。

日本消費者連盟などによると、65（同40）年に約18億円だった健康食品の売り上げは70（同45）年に120億円、80（同55）年には2300億円と拡大。ただ、70年前後には医薬品が食品の名目で製造販売されている事例も少なくなく、健康面や金銭面での被害が開始していた。

厚生省（当時）は71（同46）年、「〇〇が治る」「〇〇を予防できる」などといった医薬品的な効果効能、機能性を健康食品がうたうことを禁じる通知を出し、この通知が薬事法（現薬機法）違反の基準とされた。美津江は「家族だけでなく私自身も少々不安でした。他に働き口はありませんでした。いい加減な会社なら辞めればいい」と反対を押し切りました」と振り返る。

会員割引制度を導入

入社した美津江が最初に任されたのは、会員制度に関する業務だった。多くの健康食品は継



松江に講師を招いて行われた三栄主催の勉強会。入社直後の坂田美津江氏は初めて参加し、免疫学に触れた=1986年

続によって効果の持続が期待される。例えば茸源の場合、これまでの研究結果などから、がん末期の患者には1日3本を約半年間飲用することが推奨されていた。

しかし、茸源はレギュラー商品でも1本5000円（現在は6000円）と安くはなく、医薬品ではないため保険適用もない。奥村は利用者の負担を少しでも減らして利用継続を促そうと、会員割引制の導入を進めていた。

86（同61）年3月には利用者向けのセミナーを松江で開催。初めてLEMと免疫の関係を学んだ美津江が印象に残ったのが、講師が示したアトピー性皮膚炎患者の写真だった。当時幼稚園児だった長男年彦（43）の症状にそっくりだったのだ。

アトピー性皮膚炎が、アレルギーに傾いた過剰な免疫反応による皮膚の病気だと知った美津江は、少しでも息子の症状が良くなればという思いで粒状の茸源を飲ませ始めた。しかしまだ入社1カ月。商品や会社を完全に信頼できたわけではない。美津江の心が傾いたのは、営業先で利用者本人に話を聞いてからのことだった。

（文中敬称略）

次号に続く

フリーライター・門脇奈津子