

KEY PERSON interview

この人の

出番

617



ファッションモデル、輸入車ディーラーを経て紅茶業界へ。その見た目と同様、華やかな経歴のように感じるが、進む道を自ら切りひらいてきたという。「175センチでは男性モデルの

要件を満たしていないと言われたが、何度も足を運び、17歳の時ようやく事務所に入れてもらった。でも所属しているだけでは仕事は回ってこない。身長が足りない自分をどう補うかを常に考

えていた」と丸山氏。本格的に芸能活動を始めるという選択肢もあったが、「実力で勝負するのならば、新たな世界に挑戦したい」と決意し、24歳の時、輸入車ディーラーの道へ進んだ。バブル時代を経験した先輩男性に囲まれながら「20代で年収1000万円を稼ぐ」という高い目標を自身に課し、「3年後には見返

神戸紅茶代表取締役社長

丸山 輝真 氏

進む道は自ら切りひらく

してやるという精神で売るためにできることは全部やった」。その努力が実り、入社6年目の2015年には営業成績で全国3位へ躍進。翌16年に最年少管理職へ昇格した。順調にキャリアを重ねる一方で「MVP」に選ばれた時、喜びよりもむなしさが大きかった。管理職として成果を出せた時

1ライオングループから声がかかり入社を決めた。2017年2月のことだ。「ジーライオンだからできることを考え、グループの赤字会社を黒字化するのが面白そうだ」と思ったとい

1カード。世界160産地で採れた旬の茶葉を専属の紅茶鑑定士が日本の軟水に合わせてブレンドし、紅茶商品の製造、販売までを一貫して手がけている。阪神・淡路大震災の工場被災を機に経営が悪化し、16年にジーライオングループ傘下に入ったが、売上至上主義のもとで赤字状態だ

も、このままでいいのかと考えた。

そんな時、業界大手のジ

紅茶缶時は須藤信治商店は、日本で初めてティーバッグを製造した老舗紅茶メ

まるやま・てるま

1985年生まれ、京都府出身。追手門学院大時代には経営を学びながらモデルとして活動。その後、輸入車販売会社へ就職し、営業成績全国3位を獲得。最年少で管理職に。2017年ジーライオングループ入社。同年11月末神戸紅茶へ出向し、営業部次長、取締役を経て21年4月より現職。リクルート創業者江副浩正氏の言葉「自ら機会を創り出し、機会によって自らを変えよ」を日々実践している。趣味は散歩と読書。

った。丸山氏は17年末に神戸紅茶の実質的責任者に就任すると、使わない機械を置く倉庫の賃料など無駄な経費を徹底的に削減するとともに、売上構成比の6割以上を占めるOEM生産の取引内容を見直し、率先して利益率の改善、交渉に努め、19年3月期には黒字化を達成した。売上高4億5000万円、経常利益51

1億4000万円、自己資本比率60%超、自社販売（NB）比率50%超、プロパー社員から同社役員を1人以上輩出することだ。

2024年に創業100周年を迎える同社では、この年に直営店舗の開設を計画している。「茶葉へのこだわり、本物の紅茶の美味しさを伝えたい」と意気込

（秋五）