

合同会社 Armonia 代表

角田 真住

「医療と人をつなぐヘッドスカーフブランドの立ち上げ」



今回は当教室の秘書として勤務しつつ、脱毛症などの疾患やがん治療によって脱毛をきたした女性向けのヘッドスカーフブランド「Armonia」を立ち上げ、社長としてもご活躍されている角田真住さんにインタビューをしてきました。今回は角田さんと出身地が同じで中学校の後輩でもある、当メルマガ編集委員の富澤が取材して参りました。

いつも元気潑刺でエネルギーが溢れる角田さんの素晴らしい取り組みについて伺いしてきましたので、ぜひ皆様ご一読ください！

自己紹介

角田さん 角田真住と申します。出身は群馬県の伊勢崎市です。群馬大学腫瘍放射線学教室の研究室で2015年から勤務しています。翌年の2016年に起業しまして、見た目のケア、いわゆるアピランスケアに関する商品の企画・製造・販売をしています。さらに、ご病気などで見た目に影響が出てしまった方に役立つような事業やイベントも行っています。

富澤 事業と秘書業務の両立をされているとは、そのエネルギーに脱帽です。ご趣味なども気になるのですが、休日はどうのように過ごしていらっしゃいますか？

角田さん ありがたいことに、起業してからは趣味に費やす時間もないほどお仕事させて頂いておりまして、事業の他にも啓蒙・講演活動も多いのでそれで一週間がすぐに過ぎてしまいます（笑）。ラジオのお仕事をやらせてもらったり、今年から念願の店舗を持たせてもらったり、時間がいくらあっても足りないくらいです。とても楽しんで仕事をやっているのです、それが趣味みたいなものです。



ヘッドスカーフ LINOLEAのホームページより
デザイン性の高い商品が数多く紹介されている。



LINOLEAのホームページより
スカーフをつけたことで、ご友人とファッションの話題が増えて角田さんの生活は変わったとのこと。

起業のきっかけ

富澤 起業に至った経緯について、教えて頂けますでしょうか。

角田さん まず、私が現在販売している商品は、抗がん剤による脱毛、事故によって髪を失ってしまった女性向けのヘッドスカーフです。きっかけは自分自身が多発性円形脱毛症という病気になった経験でした。治したいのに、症状はどんどん進んでいって、自がらしさがなくなっていくような感覚を覚えました。さらにつらかったのは、周りの人に気を遣わせたり、暗い雰囲気にならせてしまったりすることでした。当時はウィッグをつけていましたが、やっぱり暑くて、さらに肌の弱い私は頭皮が荒れてしまうこともありました。そして何よりも「不自然じゃないか、周りにバレているんじゃないか」と気にしてばかりでした。ウィッグがつてつらいなと思っていたある日、ふと思いついてスカーフを巻いて出かけたことがありました。すると、友人から「素敵だね」と褒められて気持ち明るくなったんです。気にしてばかりだった見た目を褒められたのが本当に嬉しくて。それからファッションを楽しめるようになりました。工夫ひとつで気持ちが変わったその経験から、180度変わったその経験から、同じ悩みを持つている人の力になれるんじゃないかと考えて、起業に至りました。

ある研究では、乳がんの患者さんが感じる身体の苦痛の第一位は頭髪の脱毛でした。やはり、吐き気とかしびれよりも見た目の変化が辛いとのこと。私自身、当時は仕事など、社会生活を営むうえで、見た目は非常に大事だと感じました。見た目の変化はその人の生活を大きく変えてしまいます。

起業は体当たり！

富澤 起業を決意されてからは、いかがでしたでしょうか。

角田さん 最初は正直苦労しかありませんでした。ふつう、どこかの会社で経験を積んでから、独り立ちする人が多いと思います。しかし、私は企業に勤めた経験も無かったので、そもそも起業ための知識がありませんでした。お金・メソッド・人脈どれも無い、まさにゼロからのスタートでした。たくさんの方のお力が必要なことはわかっていましたが、まず誰に何をお願いすればいいのかわからない状態だったので、とにかく手当たり次第に業者さんにお話を聞きに行つて、初歩の初歩から何が必要なのかを教えてもらいました。まさに体当たり状態です。業界用語も全く知らなかったもので、その都度教えてもらつて必要な知識をつけました。経営については、ビジネススクールで学びました。



角田さんのお店「LINOLEA」より、スカーフの生地
多様な生地を30色以上揃えているとのこと

ビジネスとしての難しさ

角田さん 少しずつビジネスの知識がついたり、やるべきことが明確になったりしたのですが、次は「本当にビジネスになるのか」という問題に直面しました。「領域がニッチすぎる」、「同じ商品の大量生産なら可能だが、少数の生産は難しい」などのご意見をもらいました。私は極力ひとりひとりにぴったりのものを作ろうとしていたため、なかなか難しい問題でした。スカーフの縫製をしてくれる企業を2年間ほど探してみたのですが、どうしても見つからず、「それなら自分でやってみよう」と決心しました。縫製会社へ弟子入りして、縫製を学びました。

富澤 そこでご自身でやるという決断力、そして実現する実行力は本当に素晴らしいと思います。

現在の取り組み

富澤 ここ最近の取り組みについてはどうでしょうか？

角田さん お仕事のメインはヘッドスカーフの企画・販売です。それが軌道に乗ってきたので、ついに今年5月に店舗をオープンしました。アピアランスケアはビジネスとしては難しいことはさっき言った通りで、でもそれが続けることでだんだん認めてもらってお店を出すことができた。これは私にとって大きく前進したと感じることができる出来事で、ここ数年で一番嬉しかったことです。続けることってとても大切なことなんだと思いました。こちらのお店は、いまのところ基本的には予約制で私が接客して、商品を提案していきます。そしてそのまま縫製もお店で行えるようになっていきます。

「このスカーフがあつて良かった」なんてお声をもらうと、やりがいを感じます。

また、私のお客さんは髪の毛がない人だけではありません。眉毛、まつげが無い方にはアートメイクを、乳房を取っている乳がんの方へは適した下着をご提案することがあります。

時にはお店を出て啓発的な活動をしています。やはりウィッグや帽子で隠していることもあり髪の毛のない女性は、一般的に直接みかけられることは少ないと思いますが、人数として決して少なく無いはずなんです。誰もが見た目を気にせずに自分らしく過ごせる社会になるためには、まずはなるべく多くの人に知ってもらうことが大切だと思います。



「LINOLEA」店内の様子
店内でスカーフの提案から縫製まで角田さんが自ら担当



角田さんが立ち上げた団体によるイベント「My Ceremony Project」から群馬県前橋の結婚式場に一枚髪を失った女性がありのまの自分を受け入れ幸せになることを誓った

そのため、学校で講演をしたり、ラジオのパーソナリティをしたり、積極的に発信してみています。

他にも、普段周りの目を気にしてしまふ方々を対象にしたイベントを主催しています。髪の毛のない方、乳がんで胸を取った方だけで温泉を貸し切って、周りの目を気にせず思い切り楽しんでもらうようにしたり。

富澤 社会に大きな影響を与えるご活動をされているんですね！

私たち医師は副作用を減らすために努力しますが、もちろんゼロにはできません。それ以降の副作用と付き合うところまでは、プライベートなところではなかなか踏み込めない。そこをサポートしてくださる角田さんのような方がいらっしゃるのは大変頼もしいです。

角田さん 実は「医療と日常をつなぐ」ことが私の事業のテーマなんです。治療をするのは生活をするため。でも治療で生まれる以前の生活のギャップを埋める役割は少ない。そこに橋渡しをして、たとえ症状があっても、その人らしく暮らせるお手伝いがしたいのです。

当事者どうしだからこそ

角田さん 「同じ経験をしていること」が私の強みだと思っています。当事者同士だからこそ、お客さんと髪の毛が無いことの大変さを語り合って共感したり、時にはあるあるネタで笑い合ったり。家族だからこそ、友達だからこそ、距離が近いためにむしろ話じらいこともあるという方もいます。そんな方のほっとする場所になれるように、楽しく、明るい接客を心がけています。

アピアランスケアはどうしても暗いイメージになってしまいがちです。マイナスイメージを元通りにするイメージではなく、純粋にファッションやメイクを楽しんでほしい。そのために、ひとりひとりにぴったりの色やデザインを提案してコーディネートするような取り組みを増やしていく予定です。本人がファッションを楽しめると、その雰囲気は広がって、周りの人も気持ち明るくなる。その輪がどんどん大きくなって、みんなが自分らしく、そして明るくいられますように。