

株式会社WISTRIA
代表取締役社長

藤澤桃子さん

(平29・国経)

×

株式会社WISTRIA COO

藤澤華子さん

(平31年・経営)



藤澤桃子(ふじさわ・ももこ)

東京都出身。専修大学卒業後、広告代理店に就職。厳しい上司から徹底的にビジネスを叩き込まれ、大手企業の広告コミュニケーションを通じて課題解決に従事する。3年後に退職し1年ほど海外で充電した後、アパレル会社に転職。さらに1年後、同社を辞めて株式会社WISTRIAを設立する。

藤澤華子(ふじさわ・はなこ)

東京都出身。専修大学卒業後、インターネットサービス事業を手掛ける会社に就職。広告営業として活躍した後、食のD2C(メーカーから消費者へのダイレクト販売)企業に転職し、スタートアップに携わる。広報担当として幅広い業務を経験した後、株式会社WISTRIAへ入社。

桃子●私が起業を決意したのは、専修大学に在学中のときです。長期留学を考えていたので、その前に少しでも英会話ができるようになりたいと思って、フィリピンの語学学校へ短期で通うことにしました。そこを経営していたのが、人気ドラマ「リッチマン、プアウーマン」から出てきたようなリアル・リッチマンといえる方で、ものすごく刺激を受けたんです。華子●当時、その方は30歳くらいで、ドラマに登場する、若くして起業し、

大成功している経営者のキャラクターそのものだったんだよね。桃子●確固たる信念のもとにフィリピンで語学学校を立ち上げて、日本から学生が大勢集まってきていました。一つひとつの発言も、ドラマの主人公のように、胸に刺さる言葉が多くて。その考え方に触れ、私もいつか起業したいと、はっきり意識するようになりました。ただ、どんなビジネスで起業するかまでは、まったく考えていませんでしたが(笑)。今

思えば、起業に対する純粋な好奇心だけだったのだらうと思います。華子●結果的に、ゴルフウェアのアパレルブランドを立ち上げることになりましたが、それまでは紆余曲折がありました。姉が起業するまでの道のりも、私が一番近くで見えていたと思います。桃子●中学生のときは、バスケットボールに全力を注いでいました。でも、部活動を引退してから、兄の影響でゴルフを始めました。それで、ゴルフ部のあ

姉妹を超えた絆で紡ぎ出す、新進気鋭のアパレルブランド

藤澤桃子さんと華子さんは、姉妹で株式会社WISTRIA(ウィストリア)を運営する。2021年、姉の桃子さんが26歳のときに起業し、直後に妹の華子さんも24歳で合流した。同社が展開するのは、20代~30代の女性を中心に支持を集めるゴルフウェアブランド「ACEANDRARE」(エースアンドレア)。若くして起業という難事に挑戦し、順調に成長を続ける原動力に迫る。

る高校を探して、専修大学附属高校に通うことを決めました。華子●中学3年生くらいから、レッスンに通っていたもんね。私は車移動がとにかく苦手だったから、ゴルフに行こうとは思わなかったけれど。それでも、姉がいたから、同じ専修大学附属高校へ進学しました。桃子●専修大学へ進学したのは、附属高校だったというのがありますが、兄が専修大学のゴルフ部にいたのも大きかったです。でも、それが今の事業につながるなんて、想像もしていませんでした。

「これだ!」と思えば、まっしぐらに突き進む

桃子●留学は決めていたものの大学は4年間で卒業したいという思いがあったので、学内の長期交換留学プログラムを活

用したいなって。ただ、その制度を利用するには、TOEFLの点数が応募条件の基準を超えていなければならなかったんです。本気で勉強しないとまずいと思って、夏休み返上で対策しました。自分は勉強が苦手だとわかっていたので。華子●なんで、そう思ったの?桃子●高校生のとき、ゴルフ一色で成績がかなり落ちちゃって、まずいと思って必死に勉強したことがあったから(笑)。華子●たしかに、家でもずっと勉強している時期があったね。漢字コンクールでは、クラスで1位を取っていたのを覚えています。桃子●語学系は比較的得意で、将来キャビンアテンダントになりたいとぼんやり考えていたこともあって、留学を決意したんです。華子●あの頃はご飯や遊びに誘っても、

「TOEFLの勉強があるから」って断られました。桃子●実は、通学時間が負担になってたから、大学の近くに1カ月間、わざわざ勉強部屋を借りていたんだよ。華子●それは知らなかった(笑)。桃子●そこまでがんばったのに、基準点に3点足りなくて、長期交換留学には行けませんでした。それで泣く泣く、半年間の中期留学となりました。華子●ストイックになりすぎて、自分を苦しめてしまうようなところがあるよね。桃子●今になって考えると、多少息を抜いたほうが、いい結果につながったのかもしれないね。でも当時は、それ以外のことはしたくないと思込んでしまっていました。華子●姉にはそんな猪突猛進なところがありますが、私はどちらかというと「要



国際交流会館「i-House」で寮内留学(写真左)を経験、大学4年時にアメリカ横断(写真右・グランドキャニオン)した華子さん



領がいい」ほうだったと思います。兄と姉の姿を見ながら育ってきた末っ子なので、2人が歩んできた道を自分なりに調整して、いい感じで進んできました。桃子●世渡り上手ってこういう人だなと、何度思ったかわかりません(笑)。華子●私の中で、自分にできること、できないことというのが明確にあります。姉のように交換留学のために、あそこまで頑張れないことはわかっていました。桃子●昔から、日本を離れたくないとも

いっているしね。華子●でも、留学に近い経験は積みた——。そこで、専修大学への留学生が暮らす寮と一緒に生活し、寮生をサポートする制度に応募して、英語を使う環境に身を置きました。桃子●「寮内留学」といわれていた制度だよ。本当に賢い。華子●姉のことは目標にしているし、真っすぐに頑張れる性格は憧れでもあるけれど、目標にするところはしつつ、私



の限界を超えない範囲で行動を選ぶというのが、私流です。

桃子●大変なこともあったけど、私の中で結局一番楽しかったのは大学時代だったかな。規則がアレコレとあった中高に比べて、大学は自由度が上がったからだと思います。好きな授業を選択できるし、時間的なゆとりも増えましたから。

華子●大学のときは、解き放たれたようにイキイキしていたもんね。中高時代は規則正しい生活だったし、「右向け右」みたいに、みんなと同じことを勉強しないといけなかった。姉にとってそういう生活は息苦しくて、苦手なんだと思います。私の大学生活は、人生の夏休みといわんばかりに遊んでばかりでしたけど。桃子●基本的に家にいなかったですね、妹は。ザ・今どきの大学生でした。

華子●でも、大学で学んだ経営学は楽しかったし、今も役立っています。経営について本で学ぶことがあるのですが、大学で身につけた知識があるから、理解する際のとっかかりになるんです。

桃子●逆に私は、大学時代に語学以外も、もっと勉強すればよかったと思うことが多いですね。

“2人目のリッチマン”登場。 まず就職し、仕事を知る

桃子●就職活動の時期になり、起業への思いはありましたが、まずは盤石なビジネススキルを身につけることが大事だと考えました。そこで、ファーストキャリアを決めるために、さまざまな会社の説明会に参加し、広告業界に興味を持ったんです。自分のアイデアで勝負していく世界だと感じたから。ただ、詳しい話を聞こうにも、OB・OGがなかなか見つかりませんでした。そこで、フィリピンで出会ったリッチマンに相談したんです。華子●そのとき紹介されたのが、語学学校の設立を手伝って、当時は広告代理店の営業としてバリバリ活躍している“2人目のリッチマン”だったんだよね。

桃子●最初のリッチマンもそうですが、努力することを当たり前、自然とできる方で、かつ思考する量も深さもすごいんです。そこから生まれてくる発想も、

非常にユニーク。社内でも10年間トップを走り続けている絶対的エースでありながら、あくまでも徹底的な顧客ファースト。ときには自分が損をしてもお客様のために行動する。そういうところが周りの人を惹きつけて、結果を出していたんです。その人が語る広告代理店の仕事は、とても魅力的でした。

華子●それで、姉は広告代理店に就職するわけですが、その会社がとにかくハード。毎日、夜遅くまで働き、土日仕事をしていることが多く、常にメールを気にして、精神的に休まらない日々。桃子●倍以上年上のベテラン上司が非常に厳しい。徹底的にビジネスを叩き込まれる毎日は、まるで戦いでした。

華子●あの頃の姉は、家族に愚痴をぶつける元気もないくらいでした。母も心配していて、どうして早く辞めないのかと思ったものです。

桃子●自分が満足いくまで仕事をしないと、辞められないという思いが強かったかな。リッチマンの姿を見ていたので、このくらいできなければいけないと、心のどこかで思っただけなのでしょう。

華子●自分が抜けることで、一緒に働いているメンバーに迷惑をかけることも気にしていたのだと思います。

桃子●でも、今では自分も教える立場になり、その上司がいかに私と真摯に向き合ってくれていたかに気づいて、深く感謝しています。指摘されることは理にかなっていったし、仕事が丁寧で細かいところまで目が行き届いていました。今、私が細部に目を配ることができるのは、その上司の影響です。

華子●私は当時、思う存分に遊んでいる大学生。毎日、ヘトヘトになっている姉を見て、そういう働き方は自分に向いていないと思う一方で、一生懸命頑張る姿や夢中になれるところに“カッコよさ”も感じていました。だからこそ、同じように総合職として、きちんとキャリアを重ねていきたいな、と。でも、東京以外の生活は考えられないので、転勤のない会社がよかった。家庭を持ちたいという願望もあったので、育休・産休などの制度がしっかりと運用されていて、家庭と仕



事を両立できることも条件でしたね。桃子●妹は、本当にしっかり考えて動くんです。私と妹の夫は、彼女のことをソクラテスって呼んだりしています。思考が深すぎて、周りがついていけないときがある。そういう妹の気質には、一緒に仕事をするようになってから、ものすごく助けられています。華子●小さい頃から、読書していた影響かもしれません。自分のことだけでなく、周りについても、どうしてこういう状況

になっているのかといったことを考えるのが好きなんです。考えすぎると行動が鈍くなることもあります。そこは200%で突っ走る姉が側にいるので、気が付けば、引っ張られるように私も走っています。そこで、バランスがとれているのだと思います。

桃子●厳しい上司にしごかれて、私の猪突猛進ぶりにも磨きがかかっているのかもしれない。そんな環境で3年ほど働き、ようやく「やれることはやった」と



大学1年時にハワイでラウンドを回る(写真左)、大学3年時にはオレゴン大学へ中期留学(写真右)した桃子さん



2人が手がけるゴルフウェアブランド「ACEANDRARE」は、自分たちもターゲットの1人としてモデルを務める



いう手応えを得ました。そこで退職し、自分へのご褒美も兼ねて海外へ旅に行っただけです。この旅を通じて、何か起業のアイデアをひらめく予定でした。でも、あては外れて……。いつまで経っても良い案は浮かばず、1年近く過ぎた頃、いい加減働きたいと思うようになりました。

華子●それで、好きだったファッションの世界に飛び込むわけね。

桃子●未経験でしたが、OEM（他社ブランドの受託製造）を請け負う会社に入社しました。そこで、アパレル業界の現実を知ることになります。アナログで非効率な仕事、信じられないほどの薄利。製造は中国の工場で行うので、私はその仕様書作成や折衝、企画など幅広い業務を任せられていました。ただ、ちょっとしたことで赤字になってしまう、危ういビジネスモデルだったんです。

華子●例えば、どういうこと？

桃子●万が一、製造でミスが発生したら、こちらがすべての損失を被らないといけなとか、中国の工場から納期が遅れた

ら、自社にペナルティが発生するとか。この経験から、アパレル業界で起業などできないと痛感。だから、1年ほど経って独立すると決意したときも、アパレルは頭から除外していました。

**情熱と冷静で難局を突破！
確かな成功、さらに挑戦**

華子●でも結局、今やっているのはアパレルのビジネスなんだよね。

桃子●実はコロナに感染したのが、私の中で転機になったんです。ホテルで2週間、隔離されたのですが、何もすることがない。そこで、あまり見たことなかったTikTokをのぞいてみると、歌手を目指している子や、駆け出しの俳優など、夢を追いかけてキラキラしている人たちがたくさんいたんです。最初は応援するだけでしたが、いつしか、私も好きなこと、夢を追いかけてみたいという気持ち湧き上がってきました。もう、利益になるとか、稼げるとかはどうでもいい。一回、好きなことを徹底的に追求してみ

ようとスイッチが入りました。

そうして気持ちが固まると、不思議なことに「ゴルフ×アパレル」というビジネスアイデアが降りてきたんです。

ゴルフは男性プレイヤーが多いからか、20代～30代の女性がかわいいと思えるウェアが少ないし、細身の女性に合うサイズもあまりない。一方で、若い女性プレイヤーが増えてきたタイミングでもあった。今、ここなら勝機があると、確信できたんです。

華子●私はIT企業で利益率70～80%というビジネスをしていたので、アパレルでの起業は厳しいのではないかと話したこともありましたが、ただ、姉の才能が活躍する分野だという思いもあって。その頃には私もゴルフをしていたので、可愛いゴルフウェアがないことも、サイズが合わないことも体感していて、その不満を解決するビジネスなら可能性があると考えたんです。最終的には、姉のビジネスを応援することにしました。

桃子●社会人1年目から妹には、思いつ

いたビジネスアイデアを話して、可能性はあるか判断してもらっていたんです。

華子●何十というアイデアを聞いてきましたが、ゴルフ×アパレルという案が一番いいと思いました。

桃子●妹は情報リテラシーが高くて、世間のトレンドも、私のこともすべてわかっています。だから、彼女が認めてくれたことで、自信を深められました。

方向性を決めてから起業するまでは、3カ月ほどと早かったです。コロナ療養明けの2021年7月頃から、すぐにブランド構想を練り、工場に製造を発注。10月にはサンプルが上がりました。

華子●ファーストサンプルができたタイミングで、すぐにプロモーションを始めました。インスタライブ（Instagramによるライブ配信）などを活用して、姉妹で「ACEANDRARE」のゴルフウェアを着たり、紹介したり。

桃子●ゴルフ界の「ZARA」（20～30代を中心に支持を集めているファストファッションブランド）になるって掲げてね。

華子●かわいらしいゴルフウェアや姉妹で立ち上げたブランドなど、キャッチーな話題も合ったり、発売前の時点で400点ほどの予約注文をいただけました。

桃子●こんなに反響があるとは思ってなかったというのが、正直なところ。ビジネスとして成立する自信がある一方、最初は1人も買ってくれないのではない

かという不安もあったので、驚きでした。

華子●でも、とんとん拍子にはいかないのが経営の難しいところで、最初から大きなトラブルに見舞われます。製造を委託していた中国の工場から届いた段ボールを開けると、中からは到底お客様には渡せない、低クオリティの服が大量に出てきました。

桃子●もう真ッ青です。確かに、かなり無茶な納期でお願いしていたのですが、それにしても事前に工場からは何の連絡もなく、お客様への納品日も差し迫ったタイミングで、こんな状態が届くとは想像もしていませんでしたから。

華子●工場のほうも、しょせん、インフルエンサーブランドだろうなどと思って軽く考えていたのかもしれない。

桃子●ただ、こちらとしてはお客様に「できませんでした」とはいえない。「注文だけ取って、本当はつくっていなかったのではないか」などと思われたら信用を失い、ブランドとしても会社としても一巻の終わりです。だから、低クオリティであってもいったん発送して、作り直した製品をあらためて送ることにしました。送り状に事の顛末やこのブランドにかける思い、必ずきちんとした商品を送ることを書いて、同封したんです。

華子●姉のそんな熱量が、周りにも伝わったのでしょ。工場も協力的に動いてくださり、難局を乗り越えることがで

きました。やっぱり前へ突き進む力や、そこにかける情熱では、姉にかなわないなと思ったものです。

最初はゴタゴタしましたが、その後、ファースト・コレクションを無事に終え、お客様にも大変ご好評いただきました。その勢いで、2022年に「南イタリア・ボジターノ」をテーマに春夏コレクションを、「ベルギー・ブルージュ」をテーマに秋冬コレクションを開催し、リピート率85%という高い実績を上げています。これは、成功したといえるでしょう。

桃子●今後は、ゴルフウェアに限らず、ヨガやピラティスなど、他のスポーツウェアにも挑戦していきます。その先には、私服として着れるような服も手がけていきたいです。

華子●私は、結婚・出産を経験したことで、女性をエンパワーメントしていけるビジネスもしていきたいと思うようになりました。それはファッションを通じてかもしれないし、もっと広い分野になるかもしれません。

桃子●私たちは、性格も考え方もまったく違います。だからこそ、互いにない部分を補い合って、大きな力を生み出せているんです。その根本には姉妹として、互いを欠かせない存在だと信頼し合っていることがあるのは間違いないでしょう。

華子●私の人生には、生まれたときから姉がいるので、姉なしでは私の人生は始まらないし、これからも続いていかないだろうと思っています。姉妹だからこそなんでもいってしまうので、一緒に仕事をするのは難しい面もあります。でも、ここだけは絶対に離れてはいけないと思っています。

桃子●妹という言葉では語りつくせないほどの関係性が、これまでの人生で積み重なっています。親友でもあるし、ビジネスパートナーでもある。ときに意見を求める存在でもあり、私にとっては守るべき社員でもあります。可愛いと感じるものや、欲しいもの、悩みなど、苦楽をともにし、共感してくれる。絶対に替えがきかない、私にとってもいてもらわないと困る、大切な人です。



喧嘩もするし、姉妹で経営する難しさも感じている2人。でも、替えのきかない存在として認め合う2人でもある

(2023年11月取材)