



An Independent
Interview Magazine

BUILD UP!!

Jan 2026

#01

「この会社がコミュニティのような存在になって、挑戦する人の背中を押せる場所になれば嬉しいです。」

乃木 信さん

1996年10月31日生まれ
神奈川県相模原市出身
オーストラリア・ディーキン大学卒業。外資系企業Flywireに勤務しながら、合同会社 Additional Timeを設立、代表を務める。



記念すべき第一回目のピックアッププレイヤーは、合同会社 Additional Time（弊社）の代表を務める乃木信さん（以下、乃木）です。

これまでの生い立ちや、実際に事業を始めて感じたことなど、さまざまな視点からお話を伺いました。

——まず、乃木さんの生い立ちを教えてください。

乃木：神奈川県相模原市出身です。6歳から野球を始めて、今も草野球を続けています。最近はジムに通って体を鍛えたり、ゴルフも始めました。基本的に体を動かすことが好きなんだと思います。野球だけでなくサッカーも追いかけていて、野球は阪神タイガース、サッカーはドルトムント（ドイツのサッカーチーム）を応援しています。また、個人で音楽活動も行っていますし、仕事では外資系企業のFlywireに勤めながら、弊社の活動も並行しています。

——かなり多彩な印象を受けます。

乃木：そうですね（笑）。いろいろなことに取り組みながら、自分らしさを発揮できている感覚はあります。

——阪神タイガースを応援するきっかけは何だったのでしょうか。

乃木：きっかけは小学生の頃ですね。当時、ヤンキースとマリナーズが来日して日本で試合をすることになったんです。担任の先生が巨人ファンだったので、僕が野球を習っていることを知ってチケットを譲ってくれました。実際に球場へ行くと、タイガースファンの熱量がとにかくすごくて。大勢のファンが一体となって応援している光景に感動しました。そのときに感じた感情は、大人になった今でも覚えています。だから今も阪神タイガースを応援し続けています。普段お酒は飲まないのですが、球場に行った時だけは飲むようにしています。少しでも球団や野球界にお金を落としかたくて。

——先生の巨人ファンとしてのプライドも感じますね。

乃木：はい（笑）。やはり巨人と阪神は、長年築き上げてきたライバル関係がありますからね。

——野球から得た経験で、現在の活動に活かしていることはありますか。

乃木：野球はチームスポーツなので、多くを学びました。一つの目標に向かうためには、日頃のコミュニケーションや思いやり、結束力が欠かせません。職場でも年齢や国籍の異なる人たちが集まって一つの組織を作っています。会社も一つのチームだと捉えているので、一人で進めるのではなく、みんなでミッションを乗り越えていくことを大切にしています。また、野球を通じて出会えた仲間は、僕にとってかけがえのない存在です。そういった感謝の気持ちがあるからこそ、将来的には野球界に還元し、何らかの形で貢献したいと思っています。

——サッカーに興味を持ったきっかけを教えてください。

乃木：友達と遊びでサッカーをすることはありましたが、本格的に興味を持ったのは2010年の南アフリカW杯です。日本代表が世界を相手に互角に戦う姿に感銘を受けました。野球でスポーツの素晴らしさを知っていましたが、同じ熱量をサッカー日本代表から感じて、本格的に追いかけるようになりました。

——応援している選手はいますか。

乃木：本田圭佑選手です。学生時代に本田選手の書籍を読んだことがあり、挫折を乗り越え続ける姿勢に強く心を打たれました。普通なら折れてしまいそうな場面でも、必ず前に進み、新しい環境でまた挑戦する。「こんな人がいるんだ」と衝撃を受けましたし、純粋にかっこいい生き方だと思いました。

——最近ゴルフも始められたそうですね。

乃木：はい。ただ、趣味や遊びという感覚ではなく、競技者としてプロを目指しています。忙しい中でも毎日2時間近くトレーニングをしています。ローリー・マキロイというプロゴルファーがいるのですが、彼が今年優勝した際の姿を見て感動しました。業種は違えど、同じスポーツをしてきた身として感じるものがあつたんです。今年の4月にChatGPTに

「3年以内にプロを目指すなら？」と聞いたところ、現実的な答えが返ってきて、大きな後押しになりました。大人になって高い目標を持つことは簡単ではありませんが、新しい人生の挑戦として取り組みたいと思っています。

——今年、合同会社 Additional Time を起業されましたが、まずはどのような会社なのか教えてください。

乃木：アパレル会社になります。「Additional Time」は会社の屋号で、古着を染め直して販売するDyeHard（ダイハード）というブランドを展開しています。

——会社名やブランド名がとても個性的です。

乃木：僕と一緒に活動している杉山という仲間がいるのですが、彼と一緒に決めました。

——杉山さんとはどのような関係なのでしょう。

乃木：高校時代の友達です。高校1年と3年のときに同じクラスでした。卒業後も定期的に連絡を取っていて、たまにご飯に行くようなごく普通の友達関係でしたね。まさか一緒に会社を始めるとは、当時は思っていませんでした（笑）。

——お二人で会社を始めるきっかけは何だったのでしょうか。

乃木：彼は長年アパレル業界で働いていて、会うたびにお互いの近況報告をしていました。その中で、本藍染の魅力を彼が熱く語っていたんです。僕自身、日本が好きですし、日本の文化や魅力を海外の人たちにも知ってほしいという気持ちがありました。彼はアパレルを通じて、本藍染や染め物を形にしたいと言っていて。話していくうちに、「行き着く先は同じなのかもしれない」と感じるようになりました。

——ブランド名はどのように決めたのでしょうか。

乃木：古着ブランド名を決める際は、「一人3つ候補を出して発表しよう」という流れになって。僕は考えていく中で「DyeHard」という言葉がふと降りてきて、これはもうこれしかないなと思いました。

「Additional Time」は杉山が考えてきて、その場で即決しています。

——なぜ「DyeHard」という名前だったのでしょうか。

乃木：古着を黒染や本藍染で染め直して販売するのがメインなので、「染める」を英語にすると「Dye」になりますよね。それと「ダイ・ハード」と聞くと映画を思い浮かべる方も多いと思います。海外の方にも覚えてもらいやすい名前にしたかったんです。さらに、海外のrapperでケンドリック・ラマーが「Die Hard」という楽曲を出していて、タイトルとは裏腹に“生きること”を歌っているんですね。そういう偶然が重なって「DyeHard」を第一候補にしましたし、純粋に言葉の響きも気に入っていました。

——杉山さんの反応はいかがでしたか。

乃木：最初は「あー、ダイハードねえ」と苦笑いでした（笑）。「乃木さんらしい」とも言われましたね。でも意味を伝えたら理解してくれて、次の日に「DyeHardにしよう」と連絡が来て、最終的に決まりました。

——会社を立ち上げて数ヶ月が経ちましたが、率直な感想はいかがですか。

乃木：うまくいっていることもあれば、始めてみて初めて分かることも多いです。まず良かった点としては、人との関係性ですね。杉山の知り合いの方々いろいろな場面で協力してくれたり、取引先との関係性を少しずつ築けていると感じています。時間とともに人との繋がりが広がっていくのは、本当に素敵なことだと思います。一方で学んだこととしては、古着を扱うためには古物商許可証が必須で、警視庁管轄のため審査も厳しい点です。手続きやスケジュール管理は想像以上に大変でしたが、これまでの経験を活かして冷静に対応できていると思います。

——初めてアパレル業界に携わってみて、どのように映っていますか。

乃木：アパレル市場は本当に大きいですね。国内だけでも規模は大きいですし、世界を見ればさらに広がります。日本ではユニクロさんのような大手や、有名セレクトショップがシェアを占めていますし、近年は個人間売買も目立つようになりました。衣・食・住の中に「服」が含まれるくらい、生活に欠かせない存在だと思います。ただ、事業を始める前に想像していた業界のスケール感や温度感については、実際に始めてからの印象に大きな違いはありませんで

した。

——実際に仕事を進める中で、ギャップを感じることはありますか。

乃木：まだ駆け出しではありますが、業界との距離感や固さは感じますね。アナログな部分も残っていて、その都度状況に合わせる力が求められると感じています。

——そのギャップを埋めるためには、何が必要だと思いますか。

乃木：情報の明確化だと思っています。洋服を作る際、工場や専門の方に依頼しますが、ネット上では「最小ロットから可能」「価格は相談」といった曖昧な表現が多い。依頼する側として一番知りたいのは、具体的な数字なんですよね。実際に話を聞くと、最小ロットが想定と大きく違ったり、見積もりに時間がかかったりすることもあります。否定したいわけではありませんが、効率や生産性という視点では、まだ時間がかかっている印象はあります。

——今後、さらに改善していくためにはどうすれば良いでしょうか。

乃木：市場が大きい分、既存のやり方が整っているのも事実です。だからこそ、僕たちのような小さな会社がしっかり仕掛けていく必要があると思っています。最近はインフルエンサーがブランドを立ち上げたり、有名デザイナーが独立するケースも増えていますよね。そういった動きが増えれば、既存の壁を少しずつ揺るがすことができるかもしれません。BtoBでもBtoCでもフェアであることが大切で、小さな会社や個人が挑戦できない環境は、いずれ衰退してしまうと思っています。

——仕事に対する価値観は、どのように培われたのでしょうか。

乃木：大学時代にオーストラリアへ留学し、経営学やマーケティングを学びました。2018年にはリモートワークにも触れ、2020年にFlywireへ入社しました。当時は世界全体で300人ほどの会社でしたが、現在は約3,000人規模に成長しています。コロナ禍で売上が2,000万円程度だったところから、5年で10億円規模まで成長しました。営業や社内コミュニケーションなど、あらゆる部分でクオリティにこだわったことが大きかったと思います。

——海外と日本では、仕事のスピード感に違いはあ

りますか。

乃木：かなり違いますね。海外はとてもオープンマインドで、無駄を削ぎ落としてシンプルに進める印象があります。一方、日本は丁寧で正確性が高く、それが伝統工芸や技術にも繋がっています。どちらが良い悪いではなく、両方の良い部分を取り入れていくことが大切だと思っています。

——仕事をする上で大切にしていることは何でしょうか。

乃木：お客様との関係性です。お客様の声を逃さず、最適な提案をすること。一緒に課題に向き合う姿勢は、どの業界でも大切だと思います。上辺だけではなく、時間をかけて信頼関係を築くことを意識しています。

——今年、東京都稲城市で店舗を構えますが、街の印象はいかがですか。

乃木：静かでのどかで、自然を感じられる街ですね。正直、アパレル業が根付くのは簡単ではないとも思っています。ただ、物を売るだけではなく、地域の方々とコミュニケーションを取りながら関係性を深めていきたい。新しい縁が生まれると思うと、とても楽しみです。

——最後に、会社としての夢を教えてください。

乃木：アパレル業界で一度離れてしまった人が、もう一度チャレンジできる環境を作りたいです。経験者でも未経験者でも関係なく。会社を大きくすることよりも、環境を良くすることを大切にしたい。この会社がコミュニティのような存在になって、挑戦したい人の背中を押せる場所になれば嬉しいですね。簡単な業界ではないからこそ、守りに入らず、攻め続ける姿勢を大切にしていきたいと思っています。



Additional Time

BUILD UP!! #01

Published by Additional Time, LLC
January 2026
<https://additionaltime.jp>

本誌「BUILD UP!!」は、あらゆる業種で活躍する人たちが、何を土台とし、どのように今の自分を築き上げ、未来につなげるのかを尋ねるインタビュー媒体です。

Shop Info

〒206-0802 東京都稲城市東長沼 516-2
ShareDepartment R-3
JR 南武線 稲城長沼駅 徒歩 1 分
営業時間：13:00 ~ 19:00
定休日：火曜・水曜

Online Store

Additional Time Store
<https://additionaltime.net>

