

「自由」の根幹にある老舗の人材育成術

株式会社阿部玩具 (山形県山形市)

「出羽戦士 ガ・サーン」～伝説の「きたえびと」の一人で天災や飢饉をもたらすという邪神「ヤマガリ一族」と戦う～ 山形県内の子供たちの間で知らない子はいないというご当地ヒーローを皆様はご存じだろうか。このご当地ヒーローを育て山形の地域活性化を図る「ガ・サーンプロジェクト」を展開しているのが、山形市にある「株式会社阿部玩具 (以下、阿部玩具)」である。阿部玩具は先代社長が昭和24年に玩具・文具・雑貨の卸売商店として事業を開始して以来、長く「おもちゃ問屋」として歴史を重ねてきた。しかし、少子化が進み、長引く不況で消費が低迷したことでおもちゃの消費は減少、厳しい時代が続いている。そんな時に耳に入ってきたのが、秋田県のご当地ヒーロー「超神ネイガー」の話だった。



■ガ・サーンプロジェクト始動

ご当地ヒーローは全国各地に数百団体存在するが、近年のご当地ヒーローブームの先駆けともいえる存在が秋田県の「超神ネイガー」である。

この「超神ネイガー」を企画した海老名保氏が秋



代表取締役社長 阿部龍太氏
社長室にはおもちゃがあふれている

田県在住と聞いた阿部社長はすぐに海老名氏を訪問し、ガ・サーンプロジェクトを立ち上げたのだった。

いわゆる「おもちゃ問屋」が単独でご当地ヒーローの企画に携わる例は、全国的にも珍しい。その多くは自治体や複数の企業が連携して行っていることがほとんどだ。

これについて、阿部龍太社長は「おもちゃ業界にとってもう何年も厳しい状況が続いており、自分たちでなんとかしなければならぬという思いを常々持っていました。当社はいわゆる『おもちゃ問屋』ですが、『夢と楽しみを届ける企業』『総合エンターテインメント企業』を標榜しており、これまでも、お客様である小売店だけでなく、お客様 (小売店) のお客様である消費者の方が喜んでいただけること、おもちゃを購入して下さる人を増やすことに力を注いできました。ですから、今回のガ・サーンプロジェクトの企画も違和感はなかったし、面白そうだからやろうといった感じでしたね」。

■おもちゃ小売業への参入

阿部玩具はおもちゃ問屋でありながら、山形県内で小売店経営も行っており、顧客であるおもちゃ小売店と競合しているようにも思える。

しかし、これには理由がある。日本では少子化が進んでいること、さらには外資系のおもちゃ小売店の進出などもあり、いわゆる「まちのおもちゃ屋さん」は次々に姿を消してしまっている。阿部玩具はそんな撤退したおもちゃ小売店の店舗を引き継ぐ形で小売に進出したのだった。

「当社の営業範囲は北海道から関東までですが、やはり地元山形が大事です。地方都市にある量販店におもちゃ屋さんがあっても、地域に密着した「まちのおもちゃ屋さん」がなくなれば、子供たちが自分で自転車に乗っていつでも遊びに行けるおもちゃの“買い場”がなくなってしまう。そう考えた時、問屋にとってタブーかもしれないが小売をやろうと思ったのです」。

だが、小売と卸売ではノウハウが全く違ったため、「不安もあった」と阿部社長は言うが、店舗を引き継ぐと同時に中途採用した社員が奮起してくれたという。社長は中途採用する際にこう話をしたそうだ。「恥ずかしい話だけれど、うちには小売のノウハウはない。あなたは小売の「プロ」でしょう。だからその分野でしっかり実力を発揮して下さい」。

「このような話をすると熱意のある人は『やってやる!』と思ってくれるみたいです。そんな熱意のある人となら、一緒になっていい仕事ができると思っています」。中途採用でも社長が信頼してくれるということが、社員が奮起する原動力なのだろう。

そんな中途入社社員と生え抜きの社員が連携して仕事をし、大きな歪みがなくなっている背景には阿部玩具の「老舗」としての社員教育があった。

阿部玩具は、創業当初、いわゆる「商店」だった。そのため中学卒業後、丁稚奉公のように社長の自宅兼店舗に住み込みで働く従業員が何名もいた。お正月やお盆を除くほぼ1年365日、仕事をこなし、朝夕の挨拶をはじめとする礼儀作法も厳しく躰けられていたという。

時代が流れ、阿部玩具も玩具卸業として会社組織となり、丁稚奉公のような住み込みで働く社員はいなくなったが、そのような経験をした生え抜きの社員が役員クラスになって残っているそうで、やはり、礼儀作法、躰には厳しいという。

商売人にとって重要な礼儀作法、商売のノウハウをみっちり教え込まれた生え抜きの社員がしっかりと残っていたために、途中で入社してきた社員に対してマニュアル依存の教育をするのではなく、血の通った老舗ならではの社員教育ができていたのではないだろうか。

■アドバイザー資格取得を奨励

阿部玩具では、退職後の継続雇用についても考えられている。それが、「節句人形アドバイザー」という資格だ。節句人形アドバイザーは一般社団法人日本人形協会が「節句人形のことなら何でも熟知している、公的に認められた節句人形販売のプロ」として認定する資格で、阿部玩具では北海道・東北地方で最多の8名が取得している。

阿部社長はこのように語る。また、採用面でも「昨年、今年と東日本大震災の影響もあり新卒採用を見合わせてきたが、今後また新卒採用を行っていき」と語っている。そして、「少子化の影響もあり、厳しい業界ではあるが、夢がいっぱいの楽しい仕事



節句人形アドバイザーの資格認定証
阿部玩具では社長をはじめ、8名のアドバイザーがいる

なので、この業界を希望してくれる若者を採用し、少しでも地域に貢献することができる会社になりたい」と熱い思いを話してくれた。「今後は従業員に取得を奨励し、退職してからも継続雇用という形で残ってもらえるよう取り組んでいきたいと考えています」。

節句人形アドバイザーの資格はお客様に対しては安心感を与え、会社にとっては再雇用に繋がり、また、従業員にとっても退職後の働き口がある、と三者にメリットのある好事例といえる。

■おもちゃを通して地域貢献を

今後もおもちゃ業界は厳しい状況が続くことが予想されている。そのような中で阿部社長は業界を盛り上げようと様々な手を打ってきた。数年前からは倉庫解放セールとして12月の第2土曜・日曜に倉庫を開放し多くのお客様に好評を得ている。

節句人形を購入されるご夫婦はスポンサーであるおじいちゃん、おばあちゃんと一緒に来店されることが多く、そこでアドバイザー資格があるということは非常に安心感を持っていただけると同時に、ある程度年配の従業員ということでもいろいろな質問や相談がしやすい環境にもなっているようです。

阿部玩具では、中途入社社員を信頼し、「自由」に仕事をさせる一方で、生え抜きの社員と連携させることで厳しい時代を泳ぎ続けている。だが、まだゴールではないし、むしろこれからの方が厳しいのかもしれない。しかし、様々な出自の従業員が「老舗」の社風をしっかりと受け継いでおり、今後、新しく若者も加わって荒波の中を泳ぎ続けることができるものと確信した次第である。

(フィデア総合研究所 佐藤哲也)

株式会社阿部玩具

代表取締役社長 阿部 龍太
本社：山形県山形市流通センター1丁目6-3
設立：昭和40年10月
従業員：44名 (パート18名含む)
事業内容：総合玩具卸売業、玩具小売業(直営店4店)
玩具店支援フランチャイズ事業
イベントの企画、制作、演出、運営事業