

え・・・この人同期なの?!

秦社長に初めて有った時の事は今でもすごく鮮明に覚えています、だってインパクト大でしたから。初めて会ったのは1994年8月、ワールドの内定者の集まりに行く電車の中でした。阿藤海に似た妙にデカイ人がボクの前に立っていたんです。その妙にデカイ人はボクと同じ半蔵門駅で降り、同じ一番前の出口で出て、同じ方向に歩いていきます。どこまで一緒なんかな?と思つたら、何とボクと同じワールドの東京店に入つていきました。そして入口の所で受け付けの人ちよつと閑取つぽい話し方で「内定者の秦つす」と一言。え・・この人同期なの?全然アパレルっぽくないやん。。。そう思いました。アパレル会社に入社をする訳ですからオシャレな人達が集まっているんだろうなーと思つていたボクの予測は大きく外れ、同期入社の人達つてラグビー部出身、プロレス研究会出身、学生時代マグロの養殖をしてた人まで…んんん?服が好きそいうな人もいれば全く興味のなさそうな人もいる。アパレルだからと言つてみんな洋服好きと限らないんだなーと無理矢理納得させる自分がいました。



味噌汁おかわりしていいですか?

そして入社前研修が始まりました、通常であれば本社のある神戸で研修予定だったのですが、阪神大震災が起き研修センターのある河口湖で研修が執り行われる事になりました。研修の初日最後のカリキュラムが終わりこれからみんなで食事に入る時、人事部の輪湖さんと言う方が“最後に何か質問ないですか?”と聞くと、秦社長が手を挙げ“食事の際味噌汁はおかわりしていいんでしようか?”と一言。。廻りは大爆笑! 20年近く経つた今でも同期が集まれば話題に上る忘れられない出来事です。(^-^)/

オバサマ達からの絶大な人気

私や秦社長が入社した頃のワールドは全国にある専門店に商品を卸す商売がメインでした。展示会にお客様(専門店)をお呼びして商品を発注してもらい、注文して戴いた商品をお店に卸す。そんな流れです。お店も地方のお店が多いので都会的なドライな感じの商売ではなく、商品よりも如何に自分を気に入つてもらひ、人間関係を作れるか? そんな所が勝負になつてきます。だからお店の人に嫌われたら最後、嫌われない

どうして今の仕事をしようと思ったのですか?

子供業界のアパレルのマーケット規模は7,000億円程度なんですね。マーケットが小さい為、大手が参入しにくく参入しても撤退を繰り返しているニッチ業界なんです。そもそもアパレル企業に勤めるならレディスかメンズをやりたいという人が殆どで、や

子供服・子供用品・玩具のお店「Lyckatillリッカティル」「KIDS NEWS キッズニュース」をリアル店舗、北は宮城県仙台から西は兵庫県明石まで16店舗展開、EC店舗3店舗展開しています。業種は小売業で国内メーカーから子供服ブランドを卸で仕入れたり、セレクトショップでの業態で出店をしています。

現在の仕事内容を教えて下さい!

毎日失敗の連続ですょー(笑)。今でも忘れない事があります。1年目会社に全くお金が無い時、上代2万円の玩具がネットで飛ぶように売れたんです。150個卖れた頃から他の小売店も販売し始めて商品がだんだん調達しにくくなつて来たんです。でも購入した直後にクリスマスが終わっちゃつて、需要が少なくなつて全く売れなくなつて在庫の山。年末年始上代2万円の玩具100個余りと過ごしてどうしよう!と悩んで玩

ようにお店のオバサマ方とチークダンスをしたりご機嫌を取り(笑)そんな毎日でした。(つてどんな毎日やねん!)。秦社長が配属されたのはリニアと言うしサイズ専門のミセスブランド、ボクの配属されたブランドと重なる得意先も多かったのですが、その人間性でとにかくそのオバサマ達から気に入られ絶大な人気を誇つていたのが秦社長なんです。数年間その営業の仕事をされた後、大学構内でワールドのショップを開設すると言う社内ベンチャーを立ち上げられ、そこで培つた色々なノウハウや社内外の人脈を作られ独立をされたのですが、ボクからしたら味噌汁おかわりのイメージしかない秦が社内ベンチャー! 独立! 一体どうなつてるの? って感じであれよあれよつてな感じで事業を拡大されていったので、改めて秦社長に色々と聞いてみました。

現在の仕事で最も成果の出した自慢話を教えて下さい!

創業以来赤字を出した事がないのが一番の自慢ですね! 図体に合わせて慎重派だと思っています(笑)。そして何より、代表取締役との社長でも同じ立場であつて事業の話が出来る事が本当に勉強になつています。元々歴史が好きなのでリアルに事業の歴史を聞けるのが何より楽しいし、刺激になりますね。特に自分の親父世代の社長の方々からは見ていて危なつかしいのか? すごく可愛がられている事が有難いです。

毎日失敗の連続ですょー(笑)。今でも忘れない事があります。1年目会社に全くお金が無い時、上代2万円の玩具がネットで飛ぶように売れたんです。150個卖れた頃から他の小売店も販売し始めて商品がだんだん調達しにくくなつて来たんです。でも購入した直後にクリスマスが終わっちゃつて、需要が少なくなつて全く売れなくなつて在庫の山。年末年始上代2万円の玩具100個余りと過ごしてどうしよう! と悩んで玩

りたいという人が少なく、ニッチな業界であれば成長が出来ると思つたので、そこにチャンスが有るかとアパレル出身でありながら自分が全く経験していなかつた子供業界の仕事に思い切つて挑戦をしたんです。