

受賞者のご挨拶

株式会社 アバン
代表取締役 佐藤 富男 様



この度は栄えある中小企業振興表彰を賜り、誠にありがとうございます。身に余る光栄に社員一同を代表して心より感謝申し上げます。

当社は、当初能代市で宅配ピザ店等の小型店舗として会社設立しました。

以来、私は当社の将来に向けた躍進方法を常に考えていましたが、今から26年程前にある業者から興味深い情報をもらいました。「FCではないが、京都に面白い業態の店舗ができた。まだ九州、関西圏内で3店舗位の規模で、試行錯誤しながら営業している新業態店」との事でした。私はその話を聞いて、すぐに「夜行寝台いなほ」に乗り、京都へ店舗を見に行きました。それは、今の「万SAI堂」の原点となる「管理より先に、お客様が求める買い物自体を楽しめる店」で、100坪の総合リサイクル店でした。本部マニュアルで管理された理路整然としたチェーン店に見慣れた私には、驚きであり感動する店でした。

それから3か月ごとに京都へ店舗視察をしながら、創業オーナー様やプロデュースされた方々に、「私にもこの業態店をやらせて欲しい。是非ご指導願いたい」とお願いに行きました。しかし、返事は「工業に特許は有っても、商業に特許は無い。したがって、見も知らない人に教えることは出来ない」と言われる状況が続きました。その後、創業オーナー様やプロデュースされた方々と一緒に仲間として勉強しあうグループ入りが出来たのは4、5回通った、1年半後の事でした。つまり、相互扶助の精神で付き合える人



間だけでグループを作るという考えが根底にあったのだと思います。まだ力の無い者同士が助け合い、知恵を出し合い繁盛店作りを目指す志の人達だったのです。

後日、私が「旧マンガ倉庫秋田店」を開業する際には、南は九州、関西、関東から交通費を自費で15人ほどが集まり、相互扶助の精神、自分達の更なる進化の勉強のために店作りやオープンの応援をしてくれました。

当時、秋田市土崎に店長用の8畳2間のアパートを借りていましたが、そこが仲間達の宿泊所となりました。皆「ダークダックス状態」の雑魚寝でも約1か月間頑張ってくれました。店作りにあたっては、実際にはお金に余裕がなかったので、内装業者等に頼めず、自分達がハンドメイドで作るしかなかったというのが本音です。しかし、それが他にない独自性のある店舗コンセプトとして、お客様にインパクトを与え、ご支持いただく強みになっていきました。そして、今も創業時の「手作りのDNA」が受け継がれており、店舗は1年に2、3回改装やレイアウト変更をしています。

このような経過で数年間は調子よく多店舗化していった私に「ま坂の大ピンチ！」が来ました。それは2011年3月11日の東日本大震災です。当時、経営していた岩手県、福島県の大規模3店舗が甚大な被害を受け、公私ともに最大のピンチが訪れました。震災後のゴールデンウィーク(以下、「GW」)前に何とかオープンしようと、全社員が一丸となって向かってくれた有難さは本当に忘れられません。北上店は、GW前のオープンにやっとの思いで漕ぎつけました。店長によれば、オープン時には50人位の地域のお客様が並んでくれたそうです。そして、入口が開き、入店する時にはお客様が拍手して入店してくれたと報告がありました。震災後、精神的にギリギリの状態でも生活してきた地域の方々にとって、「万SAI堂」が再オープンすることで、やっと日常生活が少し近づいてきたという喜びの表現だったと思います。その報告を受けて、私は本当に嬉しかったです。そして、同時に「私達の店舗は、地域社会でこんなに大きな役割を果たしているんだ」と強く思いました。「万SAI堂」は、生活必需品などを供給する役割ではないのですが、「生活の潤いや、余剰の生活による充実感」は人間に必要で、私達に強く求められている！」と自信を得ました。そして、誇りを持って前に進もうとその時に強く思いました。

また、このような話もあります。8年位前からスマートフォン(以下、「スマホ」)が普及しはじめ、アマゾン・メルカリ・ヤフーオークション等、ネット通販が大躍進しました。ソニーや任天堂のゲームなど中古品の2次流通業者である私達は巨大なライバル相手には敵わない状況になっていきます。お客様は、スマホでバーコードの検索を行い、売買価格の有利な方で売買するだけです。店内陳列されている安価なフィギュアを写真撮影してオークションに出品し、落札した

ときに買いに来てマージンを稼ぐという猛者まで出る始末です。現在においては、どこの流通業の方々も多かれ少なかれ、ネット通販の大きな影響を受ける経営になっていると思います。しかし、私達は考えました。「モノの売買だけでなく膨大な品揃えが出来、玄関先まで届けてくれるネット通販に敵わないが、買い物自体を楽しむ、その時間や場、体験を楽しむ店作り」はネットでは限界があります。楽しめる店作りは、私達の得意分野であり、店舗の独自性を発揮できる強みであると思いました。6年前に戦略転換し、今はその延長線上で、その強みに更に磨きをかけ、品揃え、部門揃えを強化し、「モノだけの売買ではない、考える小売業」になってきています。

私が使命として常に考えている事は、「お客様は、店を利用して日常的な生活に豊かさを見いだしてくれている。そんなお客様を創り出し、増やし続ける事」、「非日常の楽しみではなく、日常的なちょっとした楽しさを提案し、実施する事」です。

一方、まだまだ課題もいっぱいです。社会変化の激しい時代に、その変化に対応するには、人材、組織の在り方も含め、「個店経営」でなければならないと考えています。その個店経営能力を持ちながらの多店舗化、つまり、「個店経営チェーン化」できるかが、今後の課題だと思っています。また、それにより地域の人達に「ちょっとでも楽しめる、充実した生活」を提案する役割の一部を担えれば、こんなに嬉しく、誇りに思える仕事はないと頑張っています。

まだまだ、発展途上の店舗ですが、地域を愛し、そして、地域社会に貢献できるよう従業員一丸となって今後も励んでまいります。

引き続きご指導ご支援のほど宜しくお願い申し上げます。

本日は誠にありがとうございました。