

モノを売る楽しさ、お客さまに感謝される喜び、 誇りをもって働く充実感——。 そのすべてを大学時代のバイトで教わりました

現在、新潟の銘酒『八海山』の商品開発・
営業企画担当として活躍されている中俣善也さん。

しかし、社会人のスタートは、
東京にある百貨店でした。
なぜ、そこに就職したのか、
その後、どうして八海山へ移ったのか。
中俣さんの
仕事との出会いから
うかがいました。



中俣善也さん

株式会社八海山
執行役員 商品開発・営業企画室 室長

なかまた よしなり●1968(昭和43)年生まれ。新潟
県出身。1992(平成4年)商学部卒業。同年、電鉄系
百貨店に入社。婦人雑貨売場担当を務める。1997
年に退社して新潟へ戻り、八海醸造に入社。営業部
に配属される。2001年、営業部門の分社化にともな
い、株式会社八海山に転籍。大阪営業所、東京營
業所、本社営業部を経て、2012年に現職に就く。

お客さまと接する 楽しさをバイトで知る

私に仕事の面白さを教えてくれたの
は、大学時代のアルバイトでした。

情けない話ですが、専修大学へ入学
した当初、いわゆる「燃え尽き症候群」
のような状態になってしまいました。
大学へ入ることを目的に勉強していた
ため、入学した時点で目標を見失い、
何をしたらいいのか分からなくなって
しまったのです。学生の本分は学業で
すから、迷わず勉学に勤しめばよかつ
たのですが(笑)。

ところが、当時の私が手にしたのは
アルバイト情報誌で、以後、バイトに
のめり込んでいくことになります。入
学後1カ月も経たないうちに、東京ド

ームでビール販売を始め、夏場はビア
ガーデンで働いていました。

そして、夏が終わってから始めたの
が、百貨店の売場担当です。当初は、
のし紙などに文字を入れる筆耕担当に
応募したのですが、配属はおもちゃ売
場に。元気な若手には、非常に忙しい
ところで頑張らなければならないとい
う考えだったので。今思い返してみても、
本当に忙しい売場だったと思います。
開店から閉店までレジ前からお客さま
の列がなくなることはありませんでした。
食事休憩も、並んでいるお客さまに
気づかれないよう、こっそりと売場
から出ていったものです。

でも、そんな大変さより、働くこと
の面白さを、より強く感じさせてくれ
たのが、このバイトでした。まず、モ

ノを売る楽しさを知りました。モノを
売ってお客さまから「ありがとう」と
言っていただけの喜びも味わえました。
お子さん夫婦が、私の実家近くに住ん
でいたことがきっかけで話すようにな
ったおばあさんは、お孫さんにプレゼ
ントするおもちゃを買いに来るたび、
私に声をかけてくれました。そんなと
き、自分の存在価値が、売場にあると
思えたものです。

商売への誇りのようなものも、この
バイトで知りました。例えば、お客さま
が求める商品が売場になかったとき、
社員たちは、他の百貨店に問い合わせ
て、当たり前のように他店を紹介しま
す。取り寄せる時間をいただいて販売
すれば、店の売上になるのに、です。「商品
を早く手にしたい」など、お客さま
の想いを一番に考えるからこそ、こう
いう行動をとれるのだと、バイトなが
らに感じ、そんな方々と一緒の職場に
いることを誇らしくも思いました。

仕事が面白くなるまで 3年はかかった

百貨店の仕事があまりにも楽しくて、
気がつけば週に4、5日バイトしてい
ました。こんな調子でしたから、卒業
後の就職先として百貨店を意識したの
は、自然の成り行きだったと思います。
さまざまな百貨店が集まっている東京
で就職活動をしようと考えたのも、自
分としては当たり前のことでした。

しかし、両親は違いました。私は長
男なので、大学を出たら地元、新潟へ
戻って就職するものだと考えていたの
です。だから、東京に残りたいと両親
に話したときは反対されましたよ。
ようやく認めてもらえたのも、「30歳ま



八海山は、1922
(大正11)年、南
雲浩一によって創
業された八海醸造
株式会社が世に送
り出した日本酒。
新春、東京・歌舞
伎座の正面に積み
上げられた樽

アルバイト仲間とス
キー旅行。写真は越
後湯沢駅にて



で」という条件をつけたからでした。

ところが、世の中、そううまくはい
かないものです。そうまでして就職し
た百貨店——学生時代にバイトをして
いた店とは別のところでしたが、そこ
の仕事のやり方に馴染めなかったの
です。婦人雑貨売場担当になったので
すが、店舗がターミナル駅に直結してい
て、何もしなくてもお客さまがたくさん
来店してくれるため、「お客さまの
ために何をすべきか」という意識が、
バイトをしていた店よりも低い気がし
ました。売場一丸となって、仕事に向
き合う熱気のようなものも薄い気がし
てしまったのです。新入社員ですから
裁量も狭く、業務内容にも物足りなさ
を感じていました。

ようやく仕事が面白いと思えるよう
になったのは、入社から3年経った
頃でした。仕事のことがだいたい理
解できるようになり、裁量の幅が広が
ってきたことで、仕事を自分で動か
しているという実感が持てるようにな
ってきたからだと思います。どどん
仕事にのめり込むようになり、あっ
という間に2年あまりが過ぎていま
した。そして、5年目にジョブアップ
試験を受けたとき、はたと思ったの
です。「試

験に通れば、さらに業務の幅は広がり
面白さは増していくだろう」と。そ
うなったら、仕事を辞めて新潟へ帰
るのが嫌になってしまうかもしれない
——。Uターンするのなら、この時
しかないと思った私は、試験結果が
出る前に、退社を決意。新潟へ戻
って、父の口ききで八海醸造に入社
したのでした。

良い流通の形を目指して、 粘り強く営業に取り組む

八海醸造では、営業を担当しました。
百貨店の売場担当しか経験がない私
には、慣れない業務です。しかも、
お客さまに商品を買っていただくた
めに知恵を絞っていた百貨店時代と
は違い、八海醸造では、売りたく
ても商品が足りない状態でした。

日本各地から取引先の方が、「『八
海山』を少しでもいいから卸してもら
えないか」と頼みに来られます。自
分の親のような年齢の方が私のような
若造に頭を下げるのです。しかし、ど
れほどその思いに応えたいと願って
も、肝心の商品が不足しています。冗
談混じりに「これだけ頼んでいるのに
聞いてもらえないとは、あなた地獄
に落ちるよ」と言われたこともあり
ました。あ

「八海山 千年こうじや」とは

新潟県魚沼地方の食と文化を紹介する
という願いが込められたお店。八海山
だけでなく、さまざまな発酵食品も
扱っている。新潟県南魚沼にある本
店、東京、神奈川などに5店舗を開
業している。東京日本橋にある「コ
レド室町2」内にある店舗では、日
本酒Barが併設されており、八海山
とともに発酵食品などの料理も楽し
める。

八海山 千年こうじや ●住所：東京都中央区日本橋室町2-3-1「コレド室町2」1階 ●電話番号：03-6262-3188
●営業時間：月～土 10:00～23:00、日・祝 10:00～22:00 ●定休日：無休(不定休日有 ※コレド室町に準ずる)



れは、こたえました。そのときの情景
は、今でもはっきりと覚えています。

その頃、私が必死に考えていたこと
は、将来、八海山が良い形で流通す
るために、今できることは何かとい
うことだけでした。「注文を出して
も、どうせ買えないから」と諦めら
れて関係が切れてしまわないよう、
取引先との良いお付き合いを継続
していくことも、その一つです。だ
から、たとえお叱りを受けようと
も、商品を提供できない不甲斐なさ
を噛み締めながら、全国各地の取
引先を足繁くまわりました。

先代の社長も当ても「飲みたい消
費者がいる限り、質を落とすことな
く量を造るのが、メーカーの責任
だ」という考えの持ち主で、徐々
にはありませんでしたが、生産量
を増やしていたところだったので、
いつの日か取引先の希望に応じら
れる日が来ると信じられたことも、
頑張り続けられた理由でした。だ
から、工場を増設し、酒造りに携
わる人材も確保して、お客さまの
注文に応えられる今の状況をとて
嬉しく思っています。

ただ、別の課題も持ち上がってき
ています。それは、ここ数年、若
者の日本酒離れが進み、市場自体
が縮小していく中で、八海山をど
のようにブランディングしていくか
ということです。営業から商品開
発・営業企画室という部署へ異動
し、商品パッケージデザインや、
アンテナショップ『八海山 千年
こうじや』の設立・運営に携わる
現在、ブランディングや販促、認
知度向上というミッションをいか
に達成していくかに頭を悩ませ
ています。容易なことではないと分
かってはいますし、忙しい日々が
続いているのですが、面白さも
感じています。バイト時代から
そうでしたが、やはり、忙しく
働くのが好きなんじゃないかと
思います。(談)