

この人を訪ねて#231

「ミスター・ゆめタウン・マン」登場
第四代目「レクト」支配人
糸 秀武(いと ひで たけ)さん49歳

勤続27年の間に転勤転属14回、引越10回。数々の「失敗」を説き及ぼすガッツで乗り越えて、ゆめタウンイズミグループ店舗の食品館としては、2番目に大きい旗艦店「レクト」の運営を、昨年9月より任される。

「レクト」開店前の2時間、糸 秀武支配人は白い帽子をかぶり、店内を巡回。早出の係員たちと声をかけ、その日の仕入れ状況、困りごとはないかなど話を聞く。

「毎日行きたくなる、わざわざ行きたくなる」

「レクト」は、2017年4月、広島西区商工センターの東端、以前「海と島の博覧会」の会場の跡地に、伊予ミが複合商業施設として建設開業した。地上4階、地下1階建て、店舗は1階5階、3000台の駐車場、130余のテナントが入り、核テナントとして運営主体のイズミ・Youme食品館、書籍書店「スターバックスコーヒー経営する「広島」SITTEの他、東日本を中心に出入している「カインズ」が中核をなす。レクト従業員数はパートを含め1500人。

店舗名の「LeCto」は「Living・Eating・Culture・Town」の頭文字から取ったもので、「知・食・住」をコンセプトとし、キャッチフレーズは「毎日、行きたくなる。わざわざ行きたくなる」。イズミが手掛ける店舗のイメージカラーは、ピンク色だが、レクトは緑色を採用している。

「ゆめタウン」を創った故山西義政氏



故 山西義政氏

伝中の人、創業者故山西義政氏について。1919年大正11年広島県大竹市に生まれた山西氏は20才で海軍に入隊。爆撃機を操縦し米國本土を攻撃するために遭った。当時世界最大といわれた伊400型潜水艦に機長として乗船。オーストラリア沖出撃途中、西太平洋上で終戦を迎える。戦後、原爆禍の広島駅前ヤミ市で戸板に干し柿を並べた商売を始めた。干し柿は伊400に同乗していた農家出身の戦友が、干し柿を作っているのを思い出して、分けてもらったものだった。1960年昭和25年衣料品卸山西商店を設立、1961年昭和36年いづみ(現イズミ)を創業、広島市八丁堀にスーパードー第一号店をオープンし、以来74年に渡り西日本各地にゆめタウンなどを展開。年商およそ1000億円の一大流通チェーンを築いた。

▼氏はの間多くの山西語録をも遺し、2020年4月享年97才逝去。業界ゆめタウンの男(他参照)

享年97才逝去。業界ゆめタウンの男(他参照)

珍しい「糸」姓 全国で400人?

「糸」姓は珍しい。糸 秀武さんによれば、ルーツは鹿児島・徳島など。日本姓氏源流辞典によると全国におよそ400人である。1974年昭和49年うまれの兵庫県神戸市出身。神戸市にある流通科学大学商学部を1997年平成9年に卒業し、同年(株)イズミに入社した。なお同大学はスーパードーのほりであった元アイ・創業家 中内 功氏が流通革命の必要性から「流通を科学的に研究し、真に豊かな社会に貢献できる人材を育成する」という建学の理念のもと自ら学校法人中内学園・流通科学大学を設立したものだ。

スタートは失敗の連続

入社し配属されたのは、岡山・津山市にある「イズミ津山店」の精肉コーナーがスタート。お肉の知識、店舗運営などを学ぶ。しかし糸さんはここで大失敗を犯した。「牛肉と豚肉の見分けがつかず、パートのおばさんにめちゃくちゃ怒られました。また1日に4パック程度しか売れない鳥のササミを、400パックも間違えて注文し、責任を取られ、店内を走り歩かされました。お客様には『注文に失敗しました』とわけを話し、買ってもらいました(笑)。

人材育成…東に西に

1年後の1998年、九州大分・中津市の「ゆめタウン中津」に新規オープンの精肉コーナーに転属。ここで糸さんは失敗をした。「この地区は焼き鳥が盛んで、その消費需要や相場価格がわからず、また九州弁がよく理解できないこともあって、値下げして売らねばならず毎月数百万の損失をたて、上司からよく怒られました。しかし一介の新人社員に、津山店にいてもさうだが、会社は「教育」といえるべく任せたものだ。パートのおばさんともよくケンカ。

ここ1年後(糸さんは広島・黒瀬町「ゆめタウン黒瀬」)に年末商戦の忙しい12月、前任者が異動のため急遽精肉主任に昇格して赴任。慶の間に借して店舗状況の把握、年末商戦の計画を立てた。パートさんに自分の思いがうまく伝わらず、よくケンカしました。ここではコミュニケーションの大切さを学び、次への異動の

糸 秀武
(いと ひで たけ)

【レクト】広島市西区南2丁目1-45
広島市西区安佐南区伴在住
神戸市・1974年生まれ 流通科学大学00学部'97年卒業、同年(株)イズミ入社
主1勤務店:イズミ津山、中津、黒瀬、山口、新南陽、八本松(店長)、紙園、他
(株)イズミテクノ/出向、人事課長
'23年9月レクト支配人(部長)に就任
家族:妻、長女、

きには、別れを惜しんでもらいました。『ドラブル』はすべて自分の糧から活動の源に

2年後、広島・吉田市のゆめタウン吉田に赴任。「地一番の店舗、お客様に愛顧された店でありがいのある仕事ができました。が、上司との関りがうまくいかず、衝突することもありました。上司の立場で物事を考える大切さを学びました。若気の至りであり、それが今の糸さんの成長の糧になっていることは間違いありません。2003年糸さんは29才広島・本社の精肉スーパードー



「一見爽やかさの中に、誠実さとガッツを秘めた糸支配人。転属を重ねる度に企業人として成長されている。各従業員は折りたたんだ「山西語録」を携帯。常に店頭で係員と会話を心がける。



広島・西区にある「LECT」の全景

会社説明会を担当
Oin



新入社員達と。今では各職場で活躍している。Oin糸さん

LECT



食品館らしく店内はいつも賑わう



四国・丸亀店長のとき(左)隣接の家電店の店長と地域発展を氣勢を上げる



愛妻とお嬢さんの糸ファミリー

ハイヤー(仕入れ担当)として異動、中国13店舗を担当。1年間に広島・佐々店、東雲店、古島店の開店業務を経験。「従業員、他店舗の協力を得て組織として動く大切さ」を学びました。また新入社員教育の担い手も経験。個別訪問1500軒で成果を

2004年再び第一線、食品次長に昇格して山口・ゆめタウン山口へ。厳しい店長指導の下、食品売り場全体の運営を学ぶ。この年、本社勤務時代知り合った妻(糸さんと結婚。この後、2006年糸さんは山口・周南市ゆめタウン新南陽へ。2007年店長に昇格して、広島・東広島市イズミ八本松に赴任。競合の激しい地区で打開するため、およそ1500世帯を個別訪問し、売上げを大きく伸ばした。上司にも恵まれ、このころ創業者の山西当時会長から直接薫陶(くんどう)指導を受ける。

緊張連続 祇園店

2011年、イズミが郊外型店舗で初出店し歴史ある最難関店舗 広島・広島市ゆめタウン祇園店に店長として赴任。「異動内示のときは、緊張し身の引き締まる思いでした。毎月地主の人たちと食事会を、厳しい指導、激励が交わされるのです。そういったいきさつから、山西会長が頻りに来店、緊張感が続く毎日でした。」「店頭の「メロン」が面白い、「干し柿」がない等でワビになりかけた店長が多数いると聞いています。メロンを買ったお客様が喜びの時にすぐ食べられる状態にしておかねばいけません。」「干し柿は、山西会長のヤミ市での「干し柿商売」から一歩思い入れが強いのでしよう。」「日頃健康なわたくしが、ストレスにより十一指腸腸瘍で倒れたこともあります。いい思い出ですが(笑)。

「それはお前が変わらんからじゃ」

あるとき糸さんは山西会長に仕事で、人がうまく動いてくれない。どうすればいいかと相談すると、会長は即座に「それはお前が、本気でやらないからじゃ。お前が変わらんからじゃ」と、ネクタイ持参で諭されたという。厳しい中にも情けがある人だった。

数多くある山西語録を調べてみると「わたしはメロンで、売場守備力」を判断します。『失敗を恐れるな。しかし一度と繰り返すな』『まず自分が変わる。自分分が変われば周囲が変わる。おそろく糸さんは「山西イズミ」に感化されたに違いない。この後人事課長やグループ企業に出向を経てレクトの支配人へ。

先日、イズミのネットワークが、サイバー攻撃を受けた。糸さん曰く「江戸時代に帰ったよう。人海戦術で対応しています。今後起きる突然のトラブルや問題は上司、部下からの信頼の厚い糸さんなら、きつと切り抜けるでしょう。健康にお気を付けて。