

こうほう ショッキング

Vol.84

Kōhō shocking



なかしま まさはる

中島 正治さん

●プロフィール

34歳。豊玉町仁位出身、在住。ナショナル（現在のパナソニック）製の家電販売店を営む両親のもと、2人きょうだいの長男として生まれる。豊玉高校を卒業後、松下電器産業創業者の松下幸之助が系列電器店の後継者育成のために設立した松下電器商学院で1年間「入塾」と呼ばれる学校生活。福岡の系列電器店での修業を経て21歳の時、帰郷。父と共にパナソニックショップ「エイム中島」で地元に着した店舗経営に携わる。両親との3人暮らし。趣味はイカ釣り旅行。国内旅行がもつぱらで、お気に入りには京都。

○「松下電器商学院」を、失礼ですが初めて知りました。

パナソニックの看板を掲げる「町の電器屋さん」の後継者を育てるための学校なので、他メーカーの電器店後継者は入れないんです。ここで経営に関するノウハウや、販売戦略のヒントなどを学びながら、電気工事士などの国家資格も取得します。

○学校生活はいかがでしたか？

「入塾」と呼ばれる生活ですから、かなりのものでした。全寮制で、5時半に起きたらみんなマラソン。毎朝正座で「論語」や「孟子」など中国古典を学びます。机の整理整頓も厳しくチェックされ、夜は10時半に寮のブレーカーが落とされると一日でした。1ヶ月ほどでその生活にも慣れましたが、最初はきつかったですね。

○お父さまが始められたお店は40年を迎えようとしていますね。

僕が小さい頃、父が家にいるイメージはあまりありませんでした。きつとお客さんのところをあちこち回っていたのでしよう。いつの頃からか、なんとなく店を継ぐような気はしていましたが、継ぐ覚悟ができたのは

学校に入った時。退学もさせられるほどの厳しさで経営について学ぶ環境を与えられて、覚悟が決まったように思います。

○家電量販店もある中で「町の電器屋さん」のポジションとは？

小回りが利く、というのは利点だと思います。量販店は商品をたくさん展示して、見せて売りますが、商品の知識は量販店と同じだけ持っています。そして、お客さんのお宅にも上がらせていただくほど繋がりが濃いんですから、例えば冷蔵庫をご検討の時でも「この幅なら入る」と分かります。お客さんのニーズがこちらでも把握できると提案もしやすいですし、結果としてその方に合った良いものをお勧めできます。商品を通して普段の生活と一体化したお付き合いをしている感じです。

○お付き合いが深いと、気づく点も多いのではないですか？

そうですね、父の代からのお客さんも高齢になって、日ごろの生活に不自由を感じていらっしやる方の話もお聞きする時があります。高齢者にとって交通の便が悪いのは辛いですし、一

人暮らしは大変だからと島外の子どものもとへ転居するという話をお聞きしたり。子どもの数も減っていますが、商工会青年部で揚げた鯉のぼりを見て喜んでくれるのを目にすると、やっぱり嬉しいものです。子ども達が島を出ていかなくて良いように、島外に出ても帰ってきて仕事ができるように、みんなが住みやすい環境があればと思いますね。

○生まれ育った豊玉で、変わらないものとは？

住む人の人柄の良さ、人間性ですね。これは変わっていません。それと、史跡や風景。これも町の大事な魅力です。意外と近くに住む人のほうが、そういった場所に行っていないんじゃないかと思えます。和多都美神社を海上から見ると、また違う風景が楽しめますよ。そんな良い場所を生かした、人を呼べる仕掛けをみんなですていきたいと思います。

毎回、登場してくださった方に次の方をご紹介いたたくこのコーナー。次回は豊玉町横浦にお住まいの斉藤雅文さんです。お楽しみに。