

秋

vol.6 / 2024.09

ノジマは“いろいろな人”でできている

I am nojima

わずか3店舗の時代に入社。
社史とともに歩んできた男の
40年のジェットコースター人生。

入江 裕一



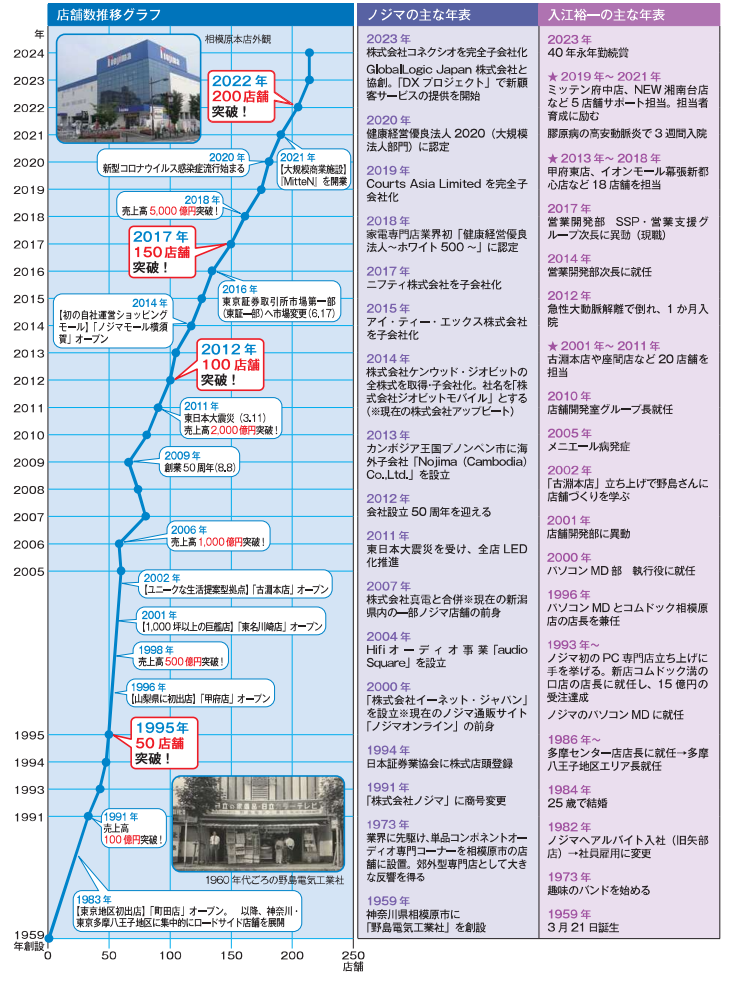
接客、仕入れ、店舗開発、挫折、育成、大病。
 「いろいろあった」ではなく「いろいろな」が「ノジマ愛」の本質。

ノジマは、人でできています。「多様性」の大切さが叫ばれる以前から年齢や性別、雇用形態など一切関係なく、さまざまな人材が、それぞれの能力を発揮して活躍しています。そんな多彩な個性を紹介する「I am nojima」。

第六回は、ノジマ創業の年（1959年）に生まれ、勤続40年を迎えた入江裕一さんです。会社の成長と共に奮闘してきた“戦友”に、社史と重なる自分史を語ってもらいました。



入江 裕一（いりえ ゆういち）さん 大阪府出身。1959年、レコード店と書店を営む家に生まれる。「大学に入ったら自活」という方針に従い、神奈川県の大宮へ進学。軽音楽部でバンドに熱中し、プロを目指すも挫折。1982年、大学を中退し、まだ3店舗しかなかったノジマでアルバイト開始。半年後には社員となり、1984年に結婚。1985年、多摩センター店へオーディオ担当リーダーとして赴任。1986年に店長、さらにエリア長に。1993年には初のハソコン専門店立ち上げに参画。1995年、本部ハソコンMDに就任。2001年、店舗開発部へ異動。2005年、2012年、2020年と何度も病魔に襲われるも復活。2023年、40年永年勤続賞受賞。





接客時代

「ところが私がエリア長になると、待っていたように業績が下がります。(笑)。1年後に再び店長からやり直すこととなり、多摩センター店に赴任すると、店は急速に業績を回復。『管理職以外に次のステップはないのか?』と考えていた時、パソコン専門店店の立ち上げ人材の社内公募がありました」

「評価はお客様への貢献度で決まる。社歴・役職に関係なく社員をフラットに見るノジマらしい文化だ。現場に戻った入江さんは、息を吹き返したように躍動。苦戦していた店舗の業績を回復させ、エリア長へと返り咲く。」

「評価はお客様への貢献度で決まる。社歴・役職に関係なく社員をフラットに見るノジマらしい文化だ。現場に戻った入江さんは、息を吹き返したように躍動。苦戦していた店舗の業績を回復させ、エリア長へと返り咲く。」

さらにオーディオ部門の好調を受け、入社5年目の1986年、多摩センター店の店長に就任。ここから入江さんの「ジェットコースター人生」がはじまる。

2度の挫折を経験するもパソコンで復活。店舗で経験した波瀾万丈の日々



1973年、バンドに夢中の時代

入社前後

バンドにのめり込み大学中退。店舗を拡大し始めたノジマに入社

入江さんが生まれたのは、奇しくもノジマの前身である「野島電気工業社」が創設された1959年。そしてオーディオビジュアル(AV)を中心とした「地方の電気店」から「オーディオビジュアルコンピュータ(AVC)を専門としたチェーン店へと大転換し始めた直後の1982年、入江さんはアルバイトとしてノジマに入社する。」

「音楽に夢中になり過ぎて単位が足りず、『このままでは除籍になる』と通告を受けました。『それなら自分から辞めよう』と、若気の至りで中退することを決意。その当時、下宿の近くにオーディオのアルバイトに応募しました。当時、ノジマの店はまだ3店舗で、店長だった現社長・野島さん直々の面接でした。面接後、『君にはぜひこちらの店で働いてもらいたいんだ』と車で案内されたのが旧多摩店でした。車中で私が『どこでも一生懸命頑張ります!』と、『もう一生懸命やったらどうかは、他人が判断すること。自分から口にするものではないよ』という一言が返ってきました。あの一言は今も強く印象に残っており、

自分にとっての軸になっています」

オーディオ製品が充実し、音響好きの常連さんも多かった当時のノジマで、実家がレコード店だった入江さんは、水を得た魚のように活躍。半年後には社員となる。

「働きぶりが評価されて、新規開店した多摩センター店にオーディオ担当リーダーとして赴任しました。面白かったですね。当時としては150坪の巨大店舗で、予算が許す限り世界中から有名機器を揃えました。自分たちのこだわりがお客様にも伝わり、大好評。おかげで自信が付き、思い切った一度フラれた彼女に出アタックしたところ、結婚にまでこぎ着けました。まさに順風満帆です」

v o i c e s

“生きた伝道師”としてノジマの精神を伝えてほしい。

人事労務部 人事労務グループ
倉橋 雅則 (1990年入社)

私が学生パート(アルバイト)として町田店で働き始めたときに知り合ってから、もう40年近い付き合いになります。その後、私がコンピュータ館、入江さんがコムドックの立ち上げに携わることとなり、パソコンのことなど何も知らなかった私は、ずいぶんと助けてもらったものです。私の入江さん像は、「明るく何にでも興味を持つ前向きな人」で、本音で話せる数少ない存在です。彼が今も頑張っていることは、私にとって大きな励みとなっています。これからも“生きた伝道師”として、若い人たちに「ノジマは努力する人を決して見捨てない」と伝え続けてほしいと思います。

■ノジマの先輩「○○さん」
後輩と呼ぶと心の距離ができてしまうことからノジマでは相手のことを「せん」付けて呼ぶ文化があります。



1990年代初頭は、パーソナルコンピュータ(PC)が急速に進化。秋葉原にパソコン専門店が増え始めた流れを受け、ノジマも専門店の立ち上げに挑むこととなった。

「実は多摩センター店の店長に戻った時、店長をやりながら本部バイヤーを手伝い、アップル社を担当していたのです。メーカーに向向いて説明を受けて、『これはすごい!』と実感していましたので、迷わず社内公募に手を挙げ、立ち上げに参加しました。秋葉原に何度も足を運んで店舗づくりを研究し、1993年に「コムドック溝の口店」というノジマ初のパソコン専門店をオープンさせました」

当時、溝の口という一見地味な印象だった立地が、実は大正解だった。沿線に大手電気メーカーの工場や研究所が数多く立地しており、潜在的なニーズがあったのだ。

「家で使っていた」という技術者が、大きなパソコンを次々と買ってくたさるのです。特にソフト類は、他店の40倍近い売上を記録。初の専門店は大成功となり、翌年にはパソコン担当のMD(マーチャンダイザー)として、販売計画など売上全体の責任を負う立場となりました」

産間店元店長入江さんと現店長の眞保栄 貴さん



「ノジマのやり方も変わりました。私も95年に、それまでFAXで行っていた本部から店舗への連絡や商品注文に電子メールを導入。枚数が多く、見落としも多かったのが改善され、品ぞろえの細かい変化にも対応できるようになりました。それが社内での新しい取り組みと評価されて社長賞を受け、2000年にはパソコンMDの執行役員となります。けれど、それも東の間に景気が悪化する中で持ちこたえていたパソコン部門も、ITバブル崩壊で失速。業績悪化からMDの職を離れて店舗開発部で店づくりを新しく担当する(心)になりました」

「最初はパソコン本体もソフトも周辺機器もすべて担当していました。さらにコムドックの2店目である相模原店の開業が決まり、その店長も兼務することに。90年代後半はノジマの成長時期でもあり、今思い返しても『とにかく働いた』という記憶しかありません。四六時中パソコンのことを考え、商品構成やチラシづくりにも悩み、『どうしたらお客様に喜ばれるか』と思いをめぐらせていたせいか、ある日かかってきた電話に『もしもし』でなく『いらっしゃいませ』と元氣よく出てしまったこともありました(笑)。一方、長女、次女、長男と3人の子どもに恵まれ、96年にはマンションを購入。プライベートも充実していききました。ところが、なんとか休みを取って子どもたちの運動会に行ったのにつと居眠りをしている、家族にあきれられたり(笑)。その長男が、後にノジマに入社するとは思っていませんでした」

時代も目まぐるしく移り変わる。バブル経済の崩壊で国内景気が冷え込む一方で、パソコンとともに携帯電話が一気に広がり、町にはケータイ専門店が乱立。価格破壊という言葉が飛び交い、価値観も売れ筋商品も、大きく変化していった。

「ITバブル崩壊で事業も失速。MDから店舗開発へと異動」



初めて1から関わった店舗(現ノジマ産間店) 野島さんから沢山学んだ思い出の店舗

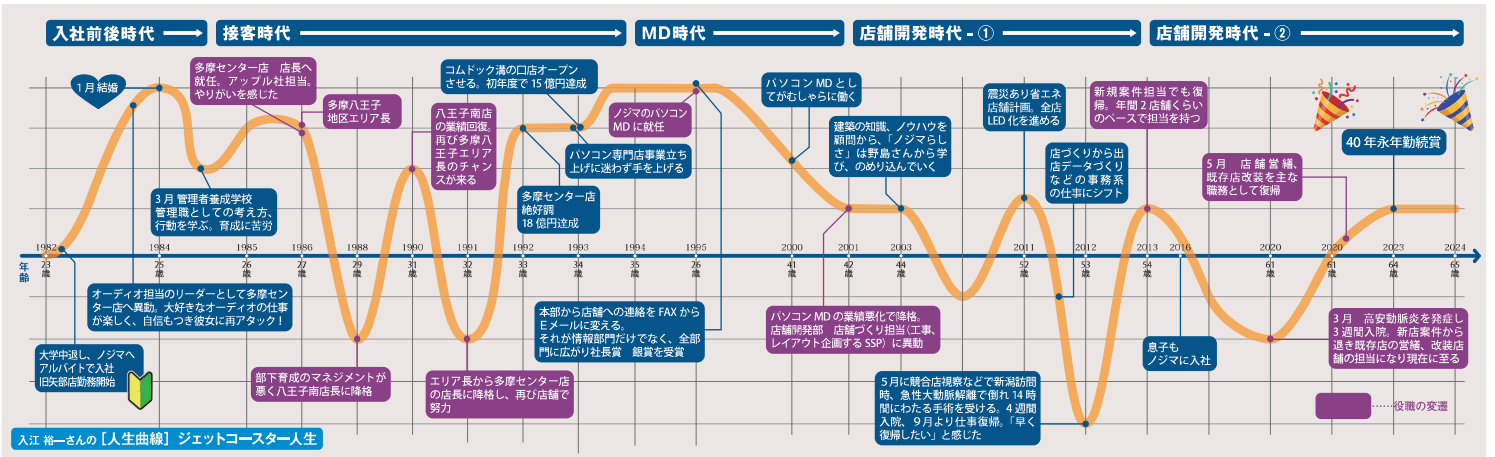
「最初はパソコン本体もソフトも周辺機器もすべて担当していました。さらにコムドックの2店目である相模原店の開業が決まり、その店長も兼務することに。90年代後半はノジマの成長時期でもあり、今思い返しても『とにかく働いた』という記憶しかありません。四六時中パソコンのことを考え、商品構成やチラシづくりにも悩み、『どうしたらお客様に喜ばれるか』と思いをめぐらせていたせいか、ある日かかってきた電話に『もしもし』でなく『いらっしゃいませ』と元氣よく出てしまったこともありました(笑)。一方、長女、次女、長男と3人の子どもに恵まれ、96年にはマンションを購入。プライベートも充実していききました。ところが、なんとか休みを取って子どもたちの運動会に行ったのにつと居眠りをしている、家族にあきれられたり(笑)。その長男が、後にノジマに入社するとは思っていませんでした」

入江 裕一

MD時代

パソコン担当MDとして 無我夢中で働いた30代後半

MDとなった翌年の1995年にはWindows 95が発売され、パソコンが爆発的に普及し始める。嵐のようなパソコンブーム、狂騒の日々が始まった。入江さんも、文字通り多忙を極めていく。



店舗開発時代 1

自分が携った店舗は子どものようなものです。(現座間店前にて)



初代多摩センター店

コムドック相模原店

ノジマ相模原店 WILL

ノジマ相模原電話館

青梅家電館

店舗開発という新しい挑戦、社長から直に学んだ「ノジマらしい」店舗づくり。最新商品を相手にする最前線から、店をつくる「裏方」へ。入江さんは「これは面白い仕事だ」とのめり込んでいく。

「MDのときも、新店ができるたびに必ず店へ赴き、レイアウトづくりを指導していました。しかし徐々に店から離れており、店頭の様子がとても気になっていたので。過去に、友人から「ノジマの店は商品が探しにくい」と言われたことがあって、何とかしたいと感じていたのでした。」

当時、新規出店は年間5店舗ほど。出店にふさわしい土地が見つからず、建築の専門家である顧問とともに、設計会社と相談しながら「ノジマらしい」店舗づくりを進めていく。

「あの頃は、まだ野島さん自ら個々の店づくりを主導していました。野島さんはアメリカへ渡り、現地チェーンストアの店舗づくりを学んでいて、独自の理論と感覚を持っていたのです。2002年に野島さんと古淵本店を手がけたのを皮切りに、ずいぶんと鍛えられました。野島さん、ノジマでもっと努力しよう」と改めて決意することができました。

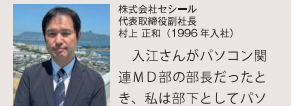
野島さんが大きな設計図を引き、入江さんが細部のノジマらしさを固める。そんな役割分担が自然と出来上がっていた。やがて入江さんは、緊縮作業の効率化と、徹底したコストダウンを推し進めていった。

「どの店舗でも必ず導入する、棚や台などの仕器があります。どの大きさのものを入れるのかわかるか、これまでは毎回商社に見積りを取って確認していましたが、過去の実績をまとめて価格・コスト表を作成。見積りを取る前、かなり正確な価格を予測できるようにしました。また顧問から「強度を下げるにコストを下げる方法」など、建築に関するさまざまなノウハウを教わり、これも集約。出店ペースが速まると、これが店づくりの時間とコストの削減に大いに貢献してくれました。」

震災後に全国を奔走中、大病に。でも人生の歩みは止まらない

2011年の東日本大震災で、店舗づくりも大きく変わった。52歳となった翌年、自身の人

voices 挑戦し続ける永遠の若大将。今でもあこがれの人です。



入江さんがパソコン関連MD部の部長だったとき、私は部下としてパソコンソフトのMDをしていました。厳しさと人なつっこさを持ったよき「兄貴分」で、毎年1回行われる入江さんのバンドのライブには今も出かけております。印象深いのは、入江さんの発案でノジマのオリジナルPCを作ったけれど、たくさん在庫を余らせてしまい当時の監督役から「ミスター在庫」と呼ばれていたこと。入江さんは、常に挑戦する人だったので、その分失敗や苦労も多かった。でもそこがカッコ良くもね。私にとっては永遠の若大将、今でもあこがれの人です。

さんが何よりも気にしたのは、「お客様の立場」です。駐車場への入りやすさ、商品の探しやすさ、会計のしやすさ。その上で、店舗スタッフのオペレーションのしやすさも要求しました。「入江さん、この店、使いにくくないかな？」と、しつこいと思うくらいに確認されました(笑)。経験を積むうちに自分なりの工夫を加えていきましたが、まだ考え方が未熟だったため「なぜ変えたのか」と何度も叱られ、何が正しいのかわからなくなりました。一瞬だけ「辞める」という文字が脳裏をよぎったこともありました。ただ、そのタイミングで野島さんから声を掛けられ、私の良いところ、改善すべきところを直接聞く機会があり、スッと冷静に

生も激震に見舞われる。生死の境をさまよう大病を経験したのだ。



MD時代、店長として活躍していた佐藤文三さんと一緒に



We are nojima

年功手当・持株会

長く働く人には価値がある それに報いる人事制度

ノジマは年功序列の会社ではありません。年齢や社歴には一切関係なく、新入社員にもベテランのスタッフにも、常に平等にチャンスを提供します。メーカーからの派遣販売員を置かないノジマでは、すべての接客を自社スタッフがを行います。地域のお客様と親密な関係を築いたベテランは、当社の大きな財産です。当社では勤続20年以上の永年功労者に対して毎月「年功手当」を支給しています。永年勤続は、当社にとっても意味ある価値。対象者は、すでに約150名に達しています。

さらにノジマには「持株会」があり、5000名以上の従業員が加入しています。その株式を売却しなくても値上がり益に対応した分配金を受け取れる「持株会ESOPP信託」制度も用意しています。自社株をあらかじめ定めた価格で取得できる「ス

年功手当受給者紹介



勤続年数 30年

平田 弘志 さん (53歳)
イオンモール川口前川店
家電Sスタッフ



勤続年数 22年

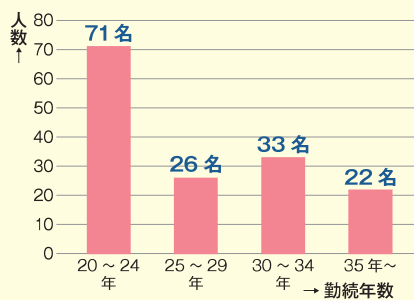
阿部 恵子 さん (44歳)
愛川店 店長

■年功手当人数データ (2024年4月30日時点)

勤続20年以上の永年功労者に対し支給する手当のこと。

- (1) 勤続20年以上25年未満 月額30,000円
- (2) 勤続25年以上30年未満 月額50,000円
- (3) 勤続30年以上35年未満 月額70,000円
- (4) 勤続35年以上 月額100,000円

(※65歳以上の者及び臨時従業員は対象外。)



「トックオプシヨン」制度もあり、勤務し続ける中で長期的な資産形成を目指すことも可能です。

当社では、65歳の定年後も80歳まで雇用延長が可能で、すべての従業員が年齢に関係なく生き生きと働ける風土があります。世の中では転職をしてキャリアアップという考え方もありますが、ノジマでは「一つの会社に様々な角度から関わりキャリアを積んでいく」ということも成長するための大切な価値の一つだと考えています。

(本文数字はすべて2023年12月末現在)

夢に挑む

未来は希望と不安
「挑戦」で創られる。
恐れるな。前へ
自分だけの一番星を

そして
失敗を
進もう。
めざして!

『I am nojima』のバックナンバーはノジマの採用サイトから



ホームページ



採用サイト



I am nojima 紹介
「家電小ネタ帳」

2024年9月1日発行

発行元 / 株式会社ノジマ 〒220-0005 神奈川県横浜市西区南幸 1-1-1
JR 横浜タワー (26階)

編集 / 株式会社ノジマ 総務グループ 広報チーム



ご意見・
ご感想を
ぜひ
お聞かせ
ください

nojima