

# 株式会社 ベースマン

池北晃明様（総括本部長）

## ■企業プロフィール

本社所在地	〒162-0824 東京都新宿区揚場町 2-17
代表取締役	関口 安男
設立	昭和 53 年（1978 年）
店舗数	4 店舗
社員数	30 名
事業内容	野球関連用品販売 取り扱いブランド ミズノ SSK ゼット アシックス ローリングス ザナックス NIKE Louisville Sligger ハタケヤマ シュアプレイ デサント EASTON Franklin ハイゴールド ウィルソン アディダス イソノ タマザワ ワールドペガサス アンダーアーマー DNS REWARD PUMA 久保田スラッガー ベルガード 等

## ■インタビュー

東京富士大学 浮谷秀一ゼミナール（経営心理学科）

梶ヶ谷つぐみ（3年）鈴木晴美（3年）小川原結（3年）大根夢美（3年）  
長谷川ゆりか（3年）岡本美香（3年）大石真由（3年）大貫賢太郎（3年）

■訪問日・2016年11月17日（木）



### ～今の仕事をしています心にかけていることはなんですか？

わが社は、野球用品を専門に販売していますから、お客様に満足感を与えられるかが大切です。商品を買っていただいたお客様に「ありがとうございます」とお礼することは当たり前です。しかし当社の目標は、良いサービス・良いイメージの提供を通じて、お客様から「ありがとうございます」という言葉をいただくことです。これを理想としています。その結果、リピーターになってもらえたり、お客様の口コミで新しいお客様が来店していただけたりすることがあります。正社員・アルバイトに関わらず、この理想としての目標の追求を求めています。

そのためにはまず、一般的な商品知識だけでなく、商品を作る過程を知ることなども必要です。また、明るく楽しく働き、笑顔で接客をすることによって、お客様から話しかけやすい雰囲気を作り出すことも大事です。これらのことを特に心にかけています。

### ～職場の雰囲気はどんな感じですか？

体育会系出身者が多く、はっきりした上下関係を意識しながら働いていますから、敬語は使えて当然という雰囲気があります。ですから、礼儀を怠ると苦勞する職場だといえます。

また、「ありがとうございます」という感謝の気持ちを当たり前のように感じられる、すなわち、自己満足ではなくお客様のために働いている雰囲気があります。

### ～この仕事で求められる人材はどんな人ですか？

この仕事はとにかく元気で明るい人でないと続けられません。採用試験の面接ではそこを確認します。そして風邪などひかない健康体であることが大前提です。そのためには、健康管理にしっかりと気が遣えなくてははいけない。当然休みの多い人はだめです。

もう一つは、先を見通して仕事ができるかどうかです。言われてからやるのではなく、言われる前に、次に何をしなくてははいけないのかを見越して動ける人ということです。「一」言われて「一」しかできない人ではなく、「一」言われたら「十」できるの方が望ましいです。そのことは、何かを言われたら「はい」という返事や「ありがとうございます」という感謝の気持ちなど、当たり前の事を当たり前のよう出来る人ともいえます。例えば、お客様がグローブを見ていたら、「ポジションはどこですか?」「大体の予算はいくらですか?」とお聞きして、お客様が探しているものの手助けがしっかりと出来る人です。

### ～野球やソフトボールなど多く商品を取り扱っておられますが、貴社で働いている人は野球などを経験していた人が多いのでしょうか？

従業員はスポーツをやっていた人もいれば、やっていなかった人もいます。野球やソフトボールなどのスポーツをしていたかどうかではなく、「スポーツが好き」という事が一番大切です。ソフトボール経験者でもすべてわかっているわけではなく、例えばグローブの事を聞かれても、ポジションごとに違っていたりしますのでも分からないこともあります。しかし「好き」であつたら、より深く知ろうと努力するはずで、「好き」でなかつたら仕事ができない、というのはそういうことです。

### ～この仕事のやりがいは何ですか？

企業というのは基本的に、いかに売上を上げるかです。そのためお客様に最高のサービスを提供し、どれだけ「満足」していただけるかを考えます。今まで学んできたことや部活動などで得た知識をフル活用することも、すべて売上につながっていきます。

しかし、お客様の満足はお金で買えるものではありません。専門店としての誇りを持ち、プロのサービスを提供することによって、お客様から感謝の気持ちがいただけます。それが「やりがい」につながるのです。

嫌いな仕事では身が入りません。「好き」なことを職にすることほど身に入るものではありません。自分の好きな仕事に就くことは、今の時代は難しいかもしれません。しかし、その仕事を楽しみ、「やりがい」があると思えるように努力することは、将来自分の財産となっていきます。「やりがい」のある仕事が見出だしていく姿勢が大事です。この「やりがい」を企業として育てられれば最高です。

### ～貴社に勤めるにあたって、専門知識は必要ですか？

専門知識というものは、会社に入ってから学べばいいことです。例えば、野球が好きだからこそグローブの構造やスパイク、靴などに興味があり、それを深く掘り下げていくと、グローブの革の質や形、硬さ、メーカーによってはお客様に合ったものがあるのではないかとこだわってくるものです。自分が現在使っているのもでもそうでないものでも、そのものに興味・関心がないと専門知識は学べないといえます。知りたいと思うこと、自ら学びたいと思ことが専門的知識の獲得に結びつきます。

例えば、野球のグローブを考えてみましょう。買ったばかりのグローブはすごく硬いため、自分に合った使い方ができるまで時間がかかります。ですから私たちは、お客様にすぐ使えるようにとあらかじめ柔らかくして売るなど工夫しています。すなわち、良い製品で長く使用してもらえようと工夫しています。日々、お客様にどう商品を提供したら喜んでもらえるかを考えてすごしているのです。

### ～取り扱っている商品はいろいろあると思いますが、メーカーごとに人気商品を教えてください。

グローブはミズノプロ、スパイクはアシックス、バットはカタリスト、ユニフォームはミズノプロが人気です。ミズノプロは日本のベースボール分野で40%のシェアを占めており、ほぼ独占状態といっても良いくらいです。昔はローリングスの認知度が高い時がありました。その当時は、ミズノは専門メーカーではなく、そこまでのシェアではなかったのですが、原辰徳モデルのグローブやプロが認めるような商品開発の結果、徐々に信用を獲得して現在があります。

品質と人気は比例しておりますが、同時にブランドのイメージもそこに強くかかわっていると考えられます。余談ではありますが、グローブは堅いほうが良いと思われがちですが、本人が使いやすい形になるまで時間がかかり、実際の使用時間は短くなります。その反面、ウィルソンのグローブは柔らかいため長く使用できることになり効率が良いのではないかと

ということです。

～一番売れている商品は？ また、このお店の目玉商品は何ですか？

グローブは、ミズノ、ウィルソン、スラッガーの順であり、スパイクは、アシックスが一番売れています。ソフトボール界では、ウィルソンが徐々に人気度を上げてきています。カラフルなデザインで女性からの人気が高いのはもちろん、グローブは柔らかく仕上げてくれるので、すぐに使うことができるからです。スパイクはアシックスが一番売れています。

ユニフォームはいろいろな状況に素早く対応できるということで、ミズノが一番人気です。最近では刺繍ユニフォームが少なくなってきたり、昇華式ユニフォームが人気を上げてきています。昇華式とは、生地特殊インクで自チームのマークやロゴを描けるもので、自分でデザインすることができます。軽くて柔らかく仕上がり、グラデーションなどのデザインもつけることができます。値段は少々高めですが人気があります。

時代の流れとともに、人気商品も変わっていきます。当社でも、自社のブランドを持ち、ひとつひとつ丁寧に作られたグローブなどを売っています。

～オーダーメイドで扱っている商品はどのような商品ですか？

わが社では、ほとんどの商品でオーダーメイドが可能です。今は他社と競い合うことを避けて「安さ」ではなく、そのお店のオリジナリティが重要であると考え、いかにお客様の要望に応えられるか、またオーダーメイドした商品を使って満足いただけるかが重要であり、このようなサービスを目指しています。

～オーダーメイドでお客様に対応する時、苦労していること、大変なことはなんですか？

当社が作った商品とお客様とのイメージが一致していることが重要です。細部までしっかりとイメージして作らなければ、お客様に満足していただけないと考えています。しかし、細部までお客様のイメージを読み取るのは容易ではないので、オーダーメイドを担当してもらう社員の方には、お客様のニーズを感じられるような様々な経験をしてもらっています。

---

## ■インタビュー所感

現役のソフトボール部員 5 名を含めた 8 名で構成されているゼミの特徴を生かした質問をそれぞれに考えさせ、質問をさせていただくという形式で進めさせていただきました。ソフトボール部員からは野球商品について多くの質問があり、野球商品についての詳細な説明をお聞きすることができました。また、どのような人材を求めているかという観点からも質問させていただいたところ、今後の就職活動に直接役立つ広範囲なノウハウも多く織り交ぜて答えていただきました。就職活動への道筋が見えたのではないのでしょうか。

お忙しいところ、お時間を割いて、インタビューに答えていただいた池北様には改めてお礼申し上げます。(担当教員)