



企業情報

- ◆設立年：2003年10月
- ◆年商：30億円
- ◆従業員数：270人

※2017年11月時点

を二つひとつ調べながら徹夜で値札をつけたり、ラッピングを何度も繰り返し、簡略化する方法を探ったりと、試行錯誤を重ねた。従業員のモチベーションを上げるためにも、ただ指示を出すだけでなく、何をすることも一緒にやるように心掛けた。また、おしゃれな飲食店の内装などを研究し、蛍光灯だけだった照明にダウンライトなどを採用することで、売り場の雰囲気も一新した。こうして努力をする姿を見せたことで、従業員たちも徐々に梅木に対し信頼を置いてくれるようになったという。

梅木の様々な試みが功を奏して、就任1年目にして前年を上回る売り上げを残すことに成功。スタッフにも活気があふれるようになった。「一番の成果は、売り上げではありません。精神的にどんだ底にいた従業員たちが、1年間踏ん張って私についてきてくれたことが何よりも嬉しいです」。

盛岡店を離れた今でも、決して忘れられない思い出となっている。

前向きに、遊び心を忘れない

梅木が信条としているのが、困難にぶつかっても常に前向きな姿勢を崩さないことだ。

「辛いことがあっても、『これは神様が私に成長するチャンスを与えてくれ



梅木 悠孝

萬屋 月が丘店 店長

ているのだ』と考えるようにしています」。

これは、会長である平井から教えられた考えであり、幼少期から習っている柔道で培った精神でもある。高校で部長を務めたこともあり、人をまとめていく術を学んだのも柔道からだ。

そんな梅木は、人を集めることに大きな喜びを感じている。萬屋に入社したのもそれが大きな理由だという。斬新な売り場を作り上げてお客様を驚かせたり、それをきっかけに仲良くなったりするのが、この仕事の楽しみの一つでもある。そうした数ある経験の中でも特にうまくいったのが、オートレストランで使用されるハンバーガーの自動販売機を、ディスプレイとして作ったときだ。

レトロなおもちゃを集めたコーナーの雰囲気作りのために、はじめはそれを設置しようと考えたものの、現存している数が少なく、どうしても手に入らなかった。そこで、梅木は大型プリンターを使って自動販売機を丸ごとコピー。木の枠組みやアクリル板で立体感を出し、本物にしか見えないディスプレイを作り上げたのだ。

「お客様が本物だと思ってボタンを押したり、お金を入れようとするので、偽物だと教えると非常に驚いてくれます。そこから話が弾んで仲良くなった方もたくさんいます」。

2010年2月にドラッグンキューブへ入社した梅木悠孝。2017年10月に萬屋月が丘店の店長に就任し、12月のオープンに向けて忙しい毎日を送っている。そんな梅木の、これまでで印象に残っている仕事や、開店に向けての意気込みに迫る。

信頼関係を築くため

2017年9月まで、梅木は岩手県内の盛岡店で副店長を務めていた。最初は古着を担当していたが、おもちゃ担当の社員が突然退職することになった。後任に選ばれたのが梅木だった。

前任者は店舗のオープン以来ずっと働いていたベテランで、部下からの信頼も厚かったという。そんな人が急にいなくなったことで、現場の従業員にも動揺が広がっていた。モチベーションの低下しつつあるそんな状況で、売り上げを落とさないように努めなければならなかった。

「彼らと面識はありましたが、売り場が違っていたので深く関わったことはありませんでした。まずは信頼関係を築かなければいけないと感じました」。

運営の細かいマニュアルもなく、おもちゃに関する知識もなかった梅木は、必死に目の前の仕事に食らいつく。商品

こうした梅木の遊び心は、お客様だけでなく働いている従業員たちの心も明るく照らしている。

これからの目標

月が丘店の立ち上げにより、盛岡市内の萬屋はこれで2店舗となった。梅木の今後の目標は、店長として自分の店の売り上げを伸ばすのはもちろんのこと、岩手県全土に萬屋を展開し、「岩手県に行けば萬屋がある」「リサイクルショップと言えば萬屋だ」と言われるまでに成長させることである。

また、個人的には盛岡店で培った経験を生かして、おもちゃ専門店を開店することを目指している。盛岡市内でのおもちゃに対する需要の大きさを実感しており、お客様の要望に応えるためにも絶対に達成したいという。

「もっとお客様に感動を与えたいし、リサイクルショップとして資源の有効活用にも貢献していきたいです」。

飽くなき向上心を胸に、梅木はこれからも成長を続けていく。

初めて買ったCD特集

わずかなお小遣いをかき集めて、ようやく手に入れたCD。それはどんな名曲よりも、あなたの方に深く刻まれているはず。時には友達と一緒に口ずさみ、時には大好きだったあの人を想って…青春の1ページを彩った思い出の1枚、教えてください！

20年前、10歳の時
めざせポケモンマスター
松本 梨香

当時流行っていて、みんなが持っていたから欲しくなりました。お小遣いを貯めて、わざわざ学区外のCD屋さんに行ったことを覚えています。

八戸城下
三浦 健正さん

小学生の頃
keep on
前田 愛

好きなアニメのEDテーマ曲でした！体育が苦手な小学生でしたが、好きな曲を思い出しながら一生懸命頑張っていました。

盛岡
成ヶ澤 のぞみさん

中学生の時
キセキ
GReeeeN

テレビでMVが流れているのを見て、感動したのをきっかけに購入しました。当時携帯を持っていなかったため、好きだった人と電話していた記憶があります。

八戸城下
竹居 航太郎さん

1992年頃
ムーンライト伝説
/HEART MOVING
DALI、高松 美砂絵

セーラームーンを観て、ずっと聞いていたと思います。お年玉袋を握りしめて「お金、足りるかな……」と、不安になりながらの買い物でした。

七重浜
種谷 華名さん

40年ほど前
ペッパー警部
ピンク・レディー

レコードプレーヤーで大ファンのピンクレディーの歌を聞きたかったため、購入しました。友達とピンクレディーの歌と振り付けを完コビしました。

大清水
赤石 和子さん

小学2年生の時
夢のENDはいつも目覚まし！
B.B.QUEENS

クレヨンしんちゃんの主題歌で、気に入った曲でした。人数の少ない田舎の学校だったので、男女関係なく外で遊び呆けていました。

浜館
猪股 琴美さん

2010年
American Football
American Football

何となく作業用BGMを聴いている時、ビビッと来た曲でした。この曲を聴きながら夜の街を歩くと、色々思い出してしまいます……(笑)

盛岡
岸 大輝さん

小学5年生の時
Lovin' you
渡辺 美里

『マイレボリューション』を聴いてファンになりました。小学校3年生の時初恋をしたのですが、結局実らない恋でした……。

大清水
水村 靖彦さん

10年前、
中学2年生の頃
しるし
Mr.Children

当時のドラマの主題歌で素晴らしい曲だと思いました。当時好きだった男の子にCDを貸して「いい曲だね」と言ってもらえたのですが、その恋は上手くいきませんでした。

青森東
池田 眸さん

中学1年生の秋
世界に一つだけの花
SMAP

流行っているからという理由で手に取りました。この歌の歌詞は自立型人材の象徴です。これからも胸を張って、明るく前向きに生きていきたいです。

七重浜
明田 弥生さん

部署紹介

私の部署はこんなところ

それぞれの部門で個性を発揮する仲間たち。そこではどんな業務が行われているの？ 自慢できる場所は？ 知っているようで知らない、皆さんの職場の様子を探ってみましょう！



笹本 真千子さん

八戸城下の
自慢したいところ

八戸店は、一人ひとりの個性が強く、活気に溢れています。私のいる古着部門は、人数が多く、それぞれの得意分野がうまく分かれていますので、コーナー作りやレイアウト変更などで色々な案が出ます。今年は、浴衣を着て来店されたお客様限定イベントを実施しました。

城東の
自慢したいところ

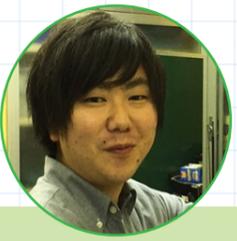
萬屋城東店は、お互いを支え合うことができる環境です。買取の服が膨大に溜まってしまったとき、終礼後に何も言わず私と先輩の2人がバックヤードに集まったことがありました。大変そうにしていたら、誰かが助けてくれる。だからこそ、自分も他人を助けようと思える。素晴らしい職場です！



山口 雄姿さん



漆田 隆悦さん



赤石 哲也さん

青森東の
自慢したいところ

アニメ、ゲーム、ジャパニーズロック、ジャズ、韓流、各種レコード……。様々な趣味のお客様に楽しんでもらえるコーナー展開を心がけ、売り場作りを行っています。手書きポップやデモ機も、ファンの方を意識した内容で作成しています。色々なニーズに対応できる売り場を目指していきます！



須藤 愛さん

大清水の
思い出話

大清水店では、イベントを数多く行っています。最近のハロウィンのイベントでは、オリジナル塗り絵を作成したり、店内になぞなぞを置いてキーワード探しをしてもらったりしました。スタッフみんなで積極的に協力した甲斐あって、多くの親子連れの方に楽しんでいただけました！



田中 智大さん