



職業の話 齊藤 雅夫 会員

私は埼玉県幸手町（現在の幸手市）生まれ、8人兄弟の7番目です。男4人、女4人とうまく産み分けられたようです。長男は実家の商売の後継者のため学問は不要ということで商業高校が最終学歴です。「他の男3人は外に出ていくのだから、勉強していい大学に行くように。」というのが親の方針でした。次男は横浜国立大学へ、三男は東大へ、私は落ちこぼれのため、日本大学写真学科へ。実は高校時代は演劇をやっており、役者ではなく演出家を目指し勉強しておりました。

大学受験は早稲田大学の演劇・映像コースを受験しましたが、英語が足をひっぱり不合格に。父には「東大に行くなら浪人してもいいが、遊びの学科で浪人まかりならん。」と言われました。高校では演劇をやりながら写真部の部長もやっていましたし、これから受験できるところに、日本大学芸術学部写真学科がありましたので、受験し合格しました。しかし、私は写真で身をたてようとは思っておりませんでした。

就職活動では、私の実家がフジテレビの鹿内氏とのコネクションがあったため、フジテレビへの入社打診がありました。しかし、カメラマンというのは会社組織の「スタッフ」ではなく、「ライン」です。将来が見えて興味がありませんでした。結局、日本天然色写真株式会社に入社し、「主婦と生活」のチーフカメラマンの田原氏に弟子入りし、3年後に独立、株SPSという会社を立ち上げました。

今は会長になり時間がありますので、神社仏閣巡りをしております。始める前に4年間の準備期間がありました。デアゴスティーニという出版社の、「週刊 日本の神社」を2年間、120冊購読し、同じく2年間、「神社百景 DVD」を購入し勉強しました。北海道から始まり、関東、今は静岡、そして、これから愛知、岐阜、三重、沖縄に参ります。余裕がありましたらハワイまで行こうと思います。今年で2年目、これから3年間で達成しようと思います。

職業の話をして。マネキン会社、アップルは31年目になります。去年の30年目で社長を退任し、会長になりました。最初に立ち上げた株SPSは、写真だけではなく、コピーライター、デザイナー、プランナーと18年かけて制作プロダクション、35名の組織になりました。しかし、この仕事は一回限りの仕事です。印刷会社でしたらリピートがあります。毎回同じ苦勞の繰り返しで、45歳の時にこの苦勞を一生続けるのかと悩みました。その時にアップルというマネキンの会社と一緒にやらないかと友人から誘いがありました。しかし、マネキンの会社はそう簡単ではありません。企画・プランニング、粘土原型制作、石膏型取り、量産し、出来上がったものに塗装、その後、メイクアップと、すべて職人の手が必要です。そして、商品管理を含めると最低12~13人の人員が必要です。半年間でなんとか確保できましたが、その他は何もないところからのスタートで、私は3年間、無報酬でした。経費も請求しませんで

した。幸いにもSPSの会社もやっておりましたので、そちらの報酬がありました。全てにおいて節約し、什器備品は中古品です。8人兄弟の7番目の私は親からの支援もなく、裸一貫で始めました。

しかし、私には助言をしてくれる方がおりました。当時の第一勧銀（現・みずほ銀行）の担当者からは、「全面的に協力します。ただ、斉藤さんには担保がないので、今、全額融資をすることはできないが、必要な度の融資ならばできます。」と。結局1年間でトータル2億6千万円融資をして頂きました。担当者には感謝しております。それから、神田商工信用金庫（現・興産信用金庫）の融資部長からも「あなたには、一回も融資をしていないので、銀行のお客さんではありません。なぜかという銀行は融資をし、その利息で成り立っているからです。でも、今の預金の範囲なら融資ができるので、預金を担保にしないさ。」と言われました。また、「預金が少ない時には、例えば50万円のお金の出し入れを月に何回か出し入れを繰り返すことによって、お金が大きく見えます。」このようなアドバイスがあり、ここまで来ることができました。人に恵まれました。助けて頂きました。今も助けて頂いております。ですから人の輪、人との付き合いをこれからも大切にしたいと思っています。

アップルは、1年目は6千万円の赤字でした。なぜかという、減価償却を複数年で処理をするのではなく、100%償却しました。ですから、3~4年目までは非常に苦しい経営状態でした。

アップルのマネキンは、最初はリースです。最大顧客は神戸に本社を置く大手アパレルメーカー、株ワールドでした。ワールドはその当時は専門店を商売にした卸です。なぜワールドが大きくなったかという、あくどい商売をしていたからです。アパレルメーカーが作った商品を、地方の小売りに卸します。小売店は名士を探し、商品、商売の方法、店舗の立ち上げ方、全て供給しました。そのため急成長しましたが、商売がうまくいかず負債を抱えた人もたくさんいました。当社はワールドとの取引で、創業から16年まで売り上げが毎年1億円ずつ増えています。ワールドは卸業以外にも、ユニクロのような、自ら企画した衣料品に特化し直営店で販売するSPA（製造小売業）も立ち上げました。しかし、私はSPAとの商売に切り替えるのではなく、今まで通り、卸業のワールドと商売させて頂いております。それが私の信条であり、人情です。

ここまで来るのに3回ぐらい波がありました。今の波は通販です。ファッション通販 Zozotown の今年の売上は4,000億円です。大変な成功者です。そのしわ寄せを受けたのがアパレルメーカーです。日本は4シーズンあり、季節の切り替え毎に大量の在庫が発生します。そこに目をつけ利用したのが通販です。昔は仕入れ原価が上代の2割でしたが、今は5%なので、通販の儲けになります。当社も被害を被っておりますが、変わらず商品を作っています。売れなくても手を抜きません。ライバルメーカーは不景気なので新商品を作っていません。いずれ、アップルの商品を思い出してくれれば商売に繋がります。そのため、ものすごいきおいで商品開発をしています。アップルが生き残るために。

閉会点鐘

奥山 聡会長

創立/1993年10月13日(平成5年)
事務局/〒102-0073 東京都千代田区九段北1-2-2
グランドメゾン九段 906号 <http://tokyo-orc.jp/>
Tel: 03-3288-7300 Fax: 03-3288-7400
E-mail: ocha-rc@sirius.ocn.ne.jp

例会日 毎週水曜日 12:30~13:30
例会場 ホテルグランドパレス Tel: 03-3264-1111
会長 奥山聡 幹事 山下憲男
会報委員長: 高山 副委員長: 小田
委員: 青木 岩佐 笠原 俣野 岡田 岩佐