

# 発展とアイデアは 「欲」から生まれる

株式会社キャリアコンサルティング

顧問

伊藤 和義  
いとう かずよし



聞き手

室館 勲  
むろぐさ いさお

(株式会社 潮流社)  
代表取締役社長

## 「学校だけは出しとけ」

——伊藤さんには現在、キャリアコンサルティングの顧問として、ビジネスのアドバイザーをいただいております。経歴として、箱根駅伝常連校である大東文化大学の陸上競技部を創部したこと。そして、今では当たり前前の光景になった、アパレル小売店でスポーツシューズを売るということの仕掛け人でもあると



伊藤 和義 氏

のことで、さまざまお伺いしたいと思います。お生まれはどちらですか。

**伊藤** 昭和23年、石川県の小松市近くの村で生まれました。山と川に囲まれた田舎で、戦後間もなくだったので保育所もなかったくらい田舎です。祖父は農家で村長もやっていた、地元の有力者だったようです。伯父はその相続を受けて、地元でさまざまな事業を展開していました。九谷焼の工場も経営していて、よくその工場には遊びに行つて、ろくろを回している姿を見たり、焼き物の破片を集めたりして遊んでいました。

小学校6年生のときに村から町に引っ越しました。そば屋を居抜きで譲り受けて、母がそのそば屋を経営していました。店内には、当時珍しい、テレビがありましたので、「パイパイ」なんかのアニメ番組を近所の子どもた

ちが集まってみんなで見ていましたね。大人のお客様たちはプロレスを見ていました。

——おそば屋さんのご子息だったのでですね。当時から商売に触れていたのでしょうか。

**伊藤** はい。出前の配達など、いろいろとお店の手伝いをさせられましたね。

——ご兄弟はいらっしゃいますか。

**伊藤** 姉1人、兄2人と妹1人の5人兄妹です。当時は高卒で働くのが当たり前の時代でしたから、兄2人は高卒で働いていました。長男は高卒で松下電器に入れたのですが、実家に帰ってきたときに、親に「弟と妹を、学校(大学)だけは出しとけ」と言ったようです。当時、たとえ有名企業で働いても、高卒では工場勤務が主。だったらどこでもいいから大学は出しておいたほうが良いということだったようです。それで、そのとき願書を締

め切っていないかった大学に願書を出し、大東文化大学に入学しました。

——当時、地元では大学に行く人は珍しかったのではないですか。

**伊藤** 工業高校からはほとんどいなかったです。近くに小松製作所の小松工場がありますし、隣の加賀市には大同チエン（現・大同工業）という車や自転車のチェーンでナンバーワンの企業の工場もありました。金沢のほうに行けば石川製作所という会社もありますし、働き口には困らない地域でした。他にも石川県内には山中塗や輪島塗、九谷焼といった工芸品の工房もたくさんありました。

## 大東文化大学 陸上競技部の創設

——当時、スポーツはされていなかったか。

**伊藤** 中学校で剣道をやっていたのですが、

夜帰って来ると黒塗りの車が並んでいて、芸者さんたちが本通りのところまでお客様をお見送りに出てきていましたね。

——大学時代のお話で聞いておきたいのは陸上競技部の創設ですね。いまや箱根駅伝の常連校です。

**伊藤** これは運もありましたね。入学後、五月病なのか、なかなか学業に身が入らなかった時期がありました。当時、大東文化大学には体育部は5つしかなかったのですが、2つ上の柔道部のキャプテンの渋谷さんとちょっと話す機会があって、いろいろと話を聞いてくれました。その人が「自分でクラブを作ったらどうだ」と提案してくれました。「50人の署名を集めてくれば俺がなんとかするよ」と言ってくれて。私はほうぼうに声をかけて50名分の署名を集めて

足の骨を痛めてしまい断念しました。足が良くなつてからは、高校で陸上をやりました。

——大東文化大学に入学して、東京に出てくるわけですね。

**伊藤** 兄2人が東京にいたので、一緒に住むことになりました。

神楽坂のアパートに3人で住みました。そこから大東文化大学のある東武練馬まで通っていました。当時は都電が走っていた頃です。兄弟の1番下だから3人分の食事と洗濯の当番をして、さらに銀座のコーヒーストックでアルバイトもしました。

——当時の神楽坂はどんな街だったのですか。

**伊藤** 田中角栄の妹さんが近くに住んでいた時代です。紅白歌合戦に出た、神楽坂はん子や神楽坂浮子が芸者をしていました。コーヒーストックのアルバイトを終えて、神楽坂に

「陸上競技部を作りたいです」と持っていきました。当時は主将会議という、年に数回開かれる各部のキャプテンが集まる会議が最高決定機関だったんですね。主将会議にて渋谷さんが提議してくれて、50名の署名が集まっているから、まずは同好会という形で認可してくれました。

——同好会からのスタートだった。

**伊藤** まだ部員も一人ですからね。付属高校の陸上競技部に練習環境を協力してもらおうといろいろと声をかけて回りましたね。転機は、部を作ってちょっと経ってからのことです。大学の理事長から呼び出しがあって、「予算は割くから、箱根駅伝で優勝できるようなチームを作れ」と言われたことです。

創った当時は同好会だから予算はないと



いう条件だったので、学校の方針で他のクラブよりも潤沢な予算をいただけました。自分が作って自分で楽しもうとかなと思って同好会からスタートしたものが、いきなり学校が力を入れてくれて予算を割いて

ーは皆1年生でした。当時の箱根駅伝は、出場15チームのうち5チームが予選会からの勝ち抜きです。予選会の5位までが本選に進出します。1年生メンバーだけで見事に4位で通過しました。

そして、大東文化大学は創部2年目で、第44回箱根駅伝に初出場を果たします。それ以来50年経ちますが、創部の翌年に1年生選手だけの箱根駅伝予選会を通過、という記録は未だに破られていません。おそらく、これからも破られることはないと思います。

## アパレル店でスポーツシューズを販売

——まさに伝説ですね。就職はどうされましたか。

伊藤 広報室長の勧めもあって、卒業後は

くれた。だから運が良かったんですね。そして、石塚繁美氏に監督に就任していただきました。青森県出身で、法政大学のときに第27〜30回と箱根駅伝を4回も走った方です。立ち上がったばかりでまったく無名の陸上競技部ですが、石塚監督がどんな選手を集めてくれました。1500m障害で高校1位の選手や、高校駅伝4位のチームから3人の選手など、有力選手を招き入れました。巻き込む力というのを近くで見せていただきました。

## 創部2年目で箱根駅伝本選出場

——有力選手が揃った。

伊藤 そうして翌年、創部2年目で箱根駅伝の予選会を突破します。私が2年生のときに主将を務めました。予選会の出場メンバ

大学職員をやりましたが、半年後に親の紹介で安宅産業のグループ会社に就職することになります。大洋航空サービスと言って、海外旅行の航空券等を手配するトラベルエージェンツです。安宅産業の社員が海外出張のときはほとんどそこで手配していました。——旅行関係の手配をしていたのですね。

伊藤 そうです。パスポート申請やビザ取得などの海外旅行の手続きですね。私はキヤノンや住友商事などの業務渡航や防衛庁や農林省などの公用渡航の手配をおこなっていました。ツアーコンダクターとして同行することもありましたので、さまざま南国に行くことも出来て面白かったですね。ジャルパックやルックJT Bなどができる前からやっていました。70年代にかけて、徐々に一般の方が海外旅行に行けるように



なった時代ですね。

その後、旅行会社を退職して、1977年に「リーベルマン」という、シャネルやロレックス、カルティエ、スワロフスキーなどの日本総代理店であるスイス系の会社に就職しました。

そこでスポーツ部門のプーマブランドの営業担当になりました。新宿伊勢丹のスポーツシューズ売り場におけるプーマの売上を、一年で200万円から2,000万円に引き上げることができました。

その後独立して、スウェーデンの「TR ETON (トレトン)」のスポーツシューズを扱います。新しくスポーツシューズを売ろうと思っても、スポーツ店ではアディダス、プーマ、ナイキ、アシックス、ミズノなどのスポーツブランドシューズで売り

バイヤーを紹介してもらって交渉したところ、置いてくれるということで納入が決まりました。

——そうして、服屋にスポーツシューズを並べるに至ったのですね。いまではよく見る光景ですが、これが最初だったのですね。

**伊藤** その後、シッパスやローカルパレ

ルショップにも広がり、そこで売れるようになったら、今度はデパートのマルイがやってくれると。そして西武、三越、伊勢丹などにも納入することになり、

場が埋まっていますから、売り場を食い合うことになるので新たな納入は難しい。とは言え、仕入れたトレトンのシューズが売れないと困ります。なんとか売れないかなと考えました。トレトンはほとんどが白のテニスシューズだったので、スニーカーとしても使えるじゃないかと思いました。しかし、靴屋業界の卸しにも食い込みづらい状況がありましたので、困ったなど苦戦していました。

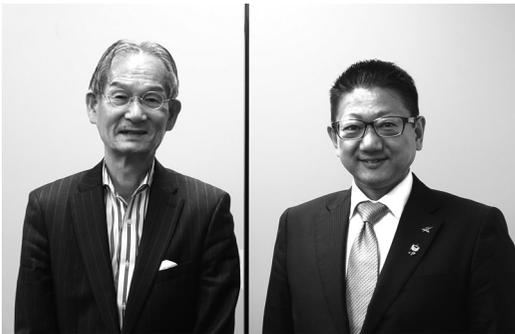
じゃあパレル小売、つまり服屋さんでシューズが売れないかなと思いました。当時、服屋にスポーツシューズを並べているお店はありませんでした。ビームス (BEAMS) やシッパス (SHIPS) などに置くことができればもっと広がっていくだろうと思ったのです。知り合いにビームスの

売れていきました。

——新たな市場を開拓する。苦しい状況だから生まれたアイデアと行動力なのです。

**伊藤** 当時は必死でした。卸す先がなければ商品が売れませんから必死です。人というのは、追い詰められるとやるんですね。いざ、切羽詰まると何かアイデアが出てきますし、爆発的な行動力も生まれるんですね。

そして自分が主導で動いていると、いろんな経験が血肉になって蓄積していきます。それはまた次の仕事に活かすことができます。旅行会社から始まり、商社で輸入商材を扱うことで、税関や省庁への対応も熟知していきました。そして輸入靴を扱う中でも、靴の関税について詳しくなっていきました。そうやっていろんな知識や経験が積



与えられた仕事をこなしていれば怒られない、給料がもらえる、現状の立場を維持できる、などと考えているようでは、欲も生まれないし、先につながることは生まれません。

現状は絶対に変えられませぬ。結果がわからなくてもたくさん行動して、どこかのタイミングでチャンスを得られたらしめたものです。営業においても、人生にお

み重なれば、新たな知恵が生まれます。

たとえば、靴の関税についてはアッパー（靴の底以外の部分）が50%以上レザーで作られていた場合に関税が高くなります。ただ「アイレット（靴紐を通す部分）」「トゥ」「ヒール」の部分のレザーは補強と見なされ、含まれないという規定があるんですね。ですから補強を少し大きくし、アッパーレザーが50%以上にならないようにメーカーに掛け合いました。そうすれば、非常に安い関税で輸入ができるからです。

こうして知恵を使って上手い発想を見つけたら、それをメーカーに掛け合って実現したりすることは、縦割り組織には出来ないことです。専門家や定型業務をやっているだけでは発想が生まれえないし、実現が出来ないのです。

## 欲を持って

——次世代を担う若者へメッセージをお願いします。

**伊藤** 若者や現代の日本に対して思っているのは、何か「欲」を持って、ということですね。何かしらの欲を持たないと、人は前へ進むための情熱を得ることができません。

私がいろんな発想にたどり着いたり、それを実行したりすることができたのは、「欲」という原動力があったからだと思っています。

何かを実現するためには苦勞も伴います。それを実現するための良いやり方はないか、違う方法はないか、誰か頼れる人はいないか、といった発想が生まれることが大事です。

いても、欲を持って行動してほしいと思います。

——本日はありがとうございました。

### ■いとう・かずよし■

1948年 石川県生まれ

1966年 大東文化大学文学部 入学。

1970年 大東文化大学文学部 卒業。

その後、大洋航空サービス、リーベルマン、伊藤萬、オルレアン、日本ノルディカ、株式会社中央情報システム取締役会長などを歴任。

2016年にキャリアコンサルティング顧問に就任。

