

小川ショッピングセンター店から始まった八百幸商店の店舗展開は、人材どころか人手のない中での出店です。新築、新店ごとに鮮魚や精肉などの技術者を中途採用しながらの対応でした。中には八百幸の社風にはなじまない人も多くおりました。皆で力を合わせて、さあ進もうという時に、マインズの力学が働いたので会社の発展は望めません。少々出店が遅くなっても、新卒者を採用して、私が一から育てる方が早道だと思ふようになりました。まさに「急がば回れ」です。

ちょうどそんな時に出会ったのが、入社間もないリクルートの若い営業担当者です。彼は私に「リクルートブックを使えば大卒の学生さんを採用できます」と熱心に勧めます。わらにもすがる思いで私は彼の熱意に懸けました。

当時、ヤオコーの経常利益は妥妥と4500万円ほど

~HISTORY~ 暮らしを変えた立役者

どでしたが、その3分の1の1500万円ほどをリクルートブックに使ったと記憶しています。オイルショックの影響で、新卒者も就職難の時でしたから、そのためあつて7人の大卒を



リクルートへの広告は人材採用に苦しんできたヤオコーの切り札になった

一から育てる「急がば回れ」

大卒1期生7人採用

採用することができまし
た。1976年入社の大卒
1期生です。

当時のヤオコーは埼玉県前に学生さんを連れて来るの食品スーパーの売上高べことが仕事です。私はそのスト10にも入っていない弱学生さんに一対一で会って、小企業ですし、本部は小川町という田舎でしたから、不利な採用条件です。それでも新卒の採用ができたというので「リクルートブックを使ったら、ヤオコーでも7人の大卒が採用できた」と翌年からリクルート関東支店での営業文句になったのを後々知りました。おかげさまで、その後も

採用することになりました。企業規模の割には多くの大卒を採用することができました。1976年入社の大卒1期生です。

当時のヤオコーは埼玉県前に学生さんを連れて来るの食品スーパーの売上高べことが仕事です。私はそのスト10にも入っていない弱学生さんに一対一で会って、小企業ですし、本部は小川町という田舎でしたから、不利な採用条件です。それでも新卒の採用ができたというので「リクルートブックを使ったら、ヤオコーでも7人の大卒が採用できた」と翌年からリクルート関東支店での営業文句になったのを後々知りました。おかげさまで、その後も

話しかけました。「俺と一緒に口説いてやる」と必死に口説いたわけです。その後10年余、学生さんに直接訴えかけました。多いときには年間200人ぐらいの学生さんに会ったかっと思つてくれました。当時の学生さん、学生さん、秋でしたが、その時期の私の第一に大切な仕事は、学で頑張ってきました。

先日、大卒1期生の一人が、がんで亡くなってしまいました。「ヤオコーへ入ってよかった。会長ありがとございます」が私への彼の最後の言葉でした。残念ながら、彼は翌日亡くなってしまいました。

日経MJ 2019年5月22日掲載