

リクルート 人物列伝

卒業生からリクルートのDNAを探る

売上をもつと伸ばして、三宅島の復興に役立ちたい。

故郷・三宅島の明日葉で染めた黄色いTシャツで現れた沖山さん。売上の1%は島の復興に利用するから、リクルート時代と同様、遊び感覚を大切にしつつ事業を成功させたいと話す。

日でしたが、遊びの感覚や時間を持つことで「他人の感情の変化を読む」という営業マンとして大切な基礎が学べたと思う。だから次々に与えられたチャンスですべてが楽しめ、仕事が少々辛くとも我慢できた。時代もあつたのでしようが、大きな機会をポンと与えてくれる会社には感謝していましたし、いつかは恩返しができると自然に考えるようになっていた。そして何より、生きる上での「師匠」と心底から呼べる方に会えたのも旅行事業部でした。ここで過ごせた4年間は、リクルート生活最大の収穫と断言できますね。

95年、旅行事業の撤退に伴い品川営業所に異動し、97年に全社MVP。00年退社を決意し帰島しようとした矢先の5月、三宅島が17年ぶりに噴火し全島避難命令が出る。05年に退社し、島で78年の歴史を持つ「沖倉商店」の東京オフィスとして、島の物産をネット販売する事業を立ち上げた。

三宅島で事業を始めることは、昔からの夢でした。00年に退社

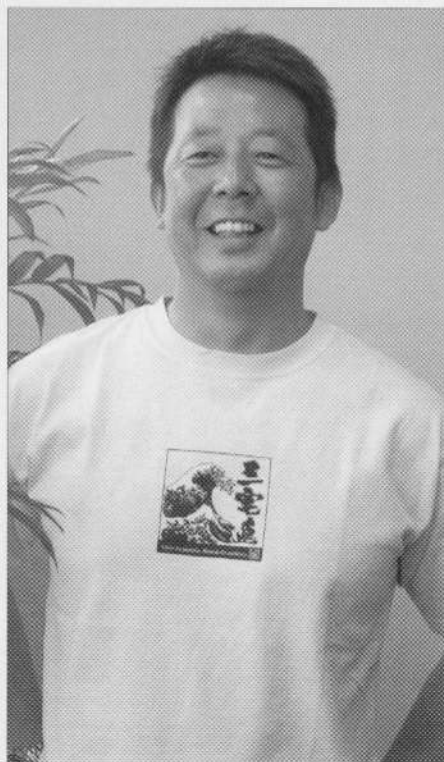
高校入学と同時に島を離れ、都会で一人暮らしを始めた僕にとつて、会社選びの時期に出会った「若者を応援する」というフロムエーのコンセプトは温かく魅力的でした。バブル絶頂期に入社し、1年後旅行事業部に異動。そこは当時のリクルートでは異色の部署で、旅行代理店を主業務として、学生の卒業旅行を仕掛けたりしていました。異動後すぐの僕のの仕事は、3週間のオーストラリア出張。契約の書き換えのためでしたが、英語は片言、通訳はなし。でも「二人でやってこい」(笑)と。大陸中を駆け回り、日によっては18件のアポをこなすハードな毎日

を申し出たものの引き止められて代理店部へ移った直後、島が噴火。いつ島に帰れるのか、全くわからなくなっていました。一斉帰島が許されるまでの5年間に、都会に避難した三宅の人たちが100人以上、慣れない生活のストレスで亡くなりました。しかし不思議なもので、島に戻ったお年寄りたちは今、驚くほど元気に畑仕事に精を出している。それを目にして「島のために本気で役立ちたい」と改めて独立を決めました。

と、いって島での事業はまだ難しく、自宅を実家の東京事務所にして三宅の物産をネット販売することからスタートしました。立ち上げてすぐ、知り合いの縁で紹介された最新のエコ技術を持つ染め屋さんで、三宅の明日葉が原料のTシャツや手ぬぐいを作ってみた。自然の力なんですよ、想像していた以上の鮮やかな色が出て、現在「ナチュラル・ダイ」のブランド名で販売しています。他に「岩海苔」や「山帰来」など、島の自然を原料にした色も生まれました。リピート率も80%を超え、独立1年目は何とか事業のカタ

チになったのですが、売上の1%を島の復興に利用するので、もっと頑張らなくてはいけないのが本音です。それにこの事業が軌道に乗って広く知ってもらえれば、一緒にやりたい島の若者たちや三宅島に戻って興い

たいと考える人も出てくるかも しれません。この「三宅を元気にする」という軸さえブレなければ、将来はどこで商売をしてもいい。例えば噴火の歴史や環境が似ているハワイ島にオフィスを設け、三宅の情報を世界に発信したいねと、家族で話しているんです。



沖倉商店 東京オフィス

企画責任者・代表

沖山雄一さん

●おきやま・ゆういち/1990年リクルートフロムエー入社。91年、海外旅行事業部の立ち上げにともない異動。95年の事業撤退後は、品川営業所、代理店で、MVP受賞、売り上げギネスなどの実績を数多く残す。05年退社。故郷の三宅島復興の為に物産モールを立ち上げる。手がけたナチュラル・ダイグッズは「2007 Lehas Design Award」ユニバーナル。http://www.miyakejima.com/okikura/