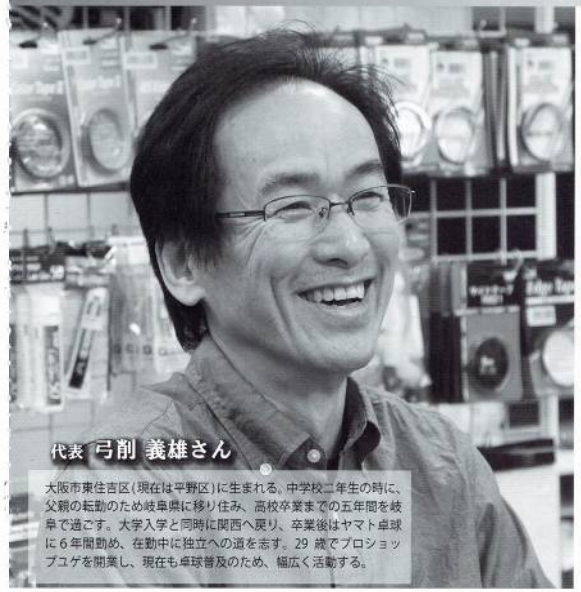
～その店に歴史あり～

人に歴史があれば、その店にも歴史がある。
卓球を通じて、人とモノを繋ぐ、販売店の歴史を紹介していく。

関西ショップ列伝 Vol.1

第1章 プロショップユゲ

プロショップユゲ
日本でも珍しく、卓球とバドミントン用品を専門とする、用具販売店プロショップユゲ。1984年6月1日、藤井寺に第1号店をオープンし、その後も堺東店、平野店、貝塚店、弁天町店、東大阪店と、店舗を拡大して合計6店舗の運営をするに至る。用具販売だけではなく、各地でスクールや講習会などを無料で実施するなどし、数多くの人に競技の楽しさや魅力を伝えている。



代表 弓削 義雄さん

大阪市東住吉区(現在は平野区)に生まれる。中学校二年生の時に、父親の転勤のため岐阜県に移り住み、高校卒業までの五年間を岐阜で過ごす。大学入学と同時に関西へ戻り、卒業後はヤマト卓球に6年間勤め、在勤中に独立への道を志す。29歳でプロショップユゲを開業し、現在も卓球普及のため、幅広く活動する。

人が喜ばないことに、絶対に利益は発生しない。

卓球との出会い

幼少時は、大阪にあった父親の社宅に、グランドや体育館、プール、鉄棒などなんでもあったので、遊び場には困りませんでした。今では少なくなりましたが、スポーツは何でも出来る、とても恵まれた環境だったと思います。父親が野球のコーチをしていたこともあり、幼少の頃から野球をやり始め、小学生時代は野球三昧の日々でしたね。当時はプロ野球選手になるのが夢でしたが、私は年の割に中学生では背丈が小さかったのでプロ野球選手の夢は断念し、軟式テニスを始めました。

中学2年生の時に、父親の勤めていた会社の工場が閉鎖してしまい、転勤を余儀なくされました。転勤で岐阜に移りましたが、社宅の友達も一緒だったので、辛さはあまり感じませんでした。高校でも軟式テニスを続けようと思っていましたが、女子しかいなかったので、どうしようか迷っていたところ、バドミントン部の先輩に声をかけられ、なんとなくバドミントンを始めることになりました。その先輩とは今も親交があり、全日本シニア選手権ダブルスで3回優勝した時のパートナーでもあります。先輩が誘ってくれたことが、人生の大きな転機になったことは間違いありません。

高校卒業後は関西に戻り、バドミントンが有名な、近畿大学に入学しました。しかしながら、バドミントン部に入るには、夜間部に編入しなければいけないことを知り、大学生活は結局、バトミントンをせずに過ごしましたね。

卓球との出会いは、卒業後ヤマト卓球へ就職でした。勿論当時は、卓球なんて全く無知の世界でしたよ。しかし、営業の仕事をさせて頂き、いろいろな方との出会いで、卓球を深く知ることとなりました。

念願の独立 プロショップユゲ開業

ヤマト卓球には6年間勤めました。卓球のことを知るにつれ、卓球の専門性の高さや、競技としての魅力を感じるようになりました。いつしか自分で総合スポーツ用品店を経営してみたいと思い、当時ゼット株式会社に勤めていた叔父に相談しましたが、費用面の計画性を問われ、一蹴されましたね。きちんと調べたら莫大な費用が必要なことがわかり、叔父の言う通り、無謀な考えでしたよ。

色々調べたら総合店は無理でも、一つのスポーツの専門店なら、資金的にも可能だとわかり、卓球の専門店を開くことを決意しました。そしてヤマト卓球を退職し独立しました。当初は卓球用品の専門店をするつもりでしたが、バドミントンメーカーで働いている友人から、バドミントンの商品も一緒に置いてくれと頼まれました。バドミントンは趣味だったので、商売にする気は無かったのですが、とりあえずやってみるかという感じで、バドミントンと卓球用品を取り扱うことになりました。そして藤井寺に第一号店をオープンしました。

幸先の良いスタートと恵まれた環境

商売としては、早々に軌道に乗れたと思います。正直タイミングが良かったですね。当時、大阪の卓球門店はハマダ卓球さんぐらいでした。藤井寺周辺の地域は、卓球もバドミントンも盛んでしたので、近隣の学校の先生方からはとても喜ばれましたね。ヤマト卓球に勤めていた時に、お付き合いのあった学校さんと、全て取引をさせて頂いたのです。唐橋卓球さんや 当時唐橋卓球の社員で、現「テーブルテニスアルファー」オーナーの辻本さんにも応援して頂きましたし、ヤマト卓球時代の同期がお店を手伝ってくれたりと、たくさんの人に助けて頂き、本当に恵まれた環境でスタートを切れたと思います。

また当時はインターネットが普及していなかったので、用具はスポーツ用品店で直接買うしかありませんでした。今でもそうですが、卓球は用具の専門性が強く、総合店で買うよりも専門店で買う人の方が多かったです。バドミントンと卓球を比べると、卓球のお客様の方が多くなりしたね。

お客様との信頼と多店舗展開

せかく足を運んでくれたお客様には、満足して帰ってもらいたいじゃないですか。なにも分からないまま購入して無駄なものを買ってしまうより、知識のあるスタッフにいろいろ聞いてもらって、試打してもらい納得してもらう。お客様との信頼関係を構築出来る。それを出来るのが専門店の強みですよね。専門性の強い商売ですから、お客様に信用してもらうことが大事ですね。お客様に喜んでもらえれば、その後に仕事はついてくると思っています。スタッフも皆、そういった思いで、働いてくれていると思います。昨今のネット社会で、実店舗での販売を今まで続けることができ、さらに拡大できたのも、お客様に喜んでもらうことを追求してきた賜物だと思います。

また、6店舗まで拡大できたのは、信頼できる人が周りにいたからです。貝塚店の店長はバドミントンのダブルスのパートナーで、堺店の店長もバドミントン仲間です。気の知れた仲間が一緒にお店をしたいと言ってくれたからこそ、安心してお店を出店し、任せることが出来ました。実際に私が出店したいと言った店舗は、1店舗だけなんですよ。将来誰かに引き継いでもらう時の社会的信用性を高めるために、2003年に法人化しました。

スポーツ人としてスポーツに貢献する

競技人口を増やすことも一つの目標です。まずは競技の楽しさを、知って頂かないといけませんね。地域の体育館の稼働率は平日の昼間で5・6割程度ですが、夜間や土日ともなれば10割以上になっています。したくても出来ない人がたくさんいるのが現状です。スポーツは競技として楽しむことと、そのスポーツを通して、たくさんの人と交流を深め、様々な場所で繋がることも、醍醐味の一つです。そういった場所を少しでも多く、提供することも競技に携わる者として大切なことだと思います。そのような思いから藤井寺店には卓球場も併設しており、そこで毎週無料で講習会を行っています。空き時間を使い、教室を開いたりと販売以外にも精力的に、取り組むようにしています。年間に10回程度、卓球やバドミントンのオープン大会を行い、競技者の交流の場としても喜んで頂いています。各店のスタッフがインストラクターとして地域を回ったり、普及のため様々なことに取り組んでいます。一人でも多くの人に喜んで頂き、長く競技を続けて欲しいという思いで、活動しています。

試合が出来る程大きな卓球場を作る

世界で活躍する日本人選手のおかげもあり、最近では、卓球を新たに始める方も随分と増えてきましたね。卓球の活性化へ向けた動きは様々ありますが、卓球がしたいと思った時に出来ることが、本当の活性化だと思いますね。そのような場所を作るのは、我々の仕事かもしれませんね。私は、試合もできる程の大きな卓球場を作り、大勢の方に、楽しく卓球ライフを過ごしていただければ嬉しいですね。

↑営業時代にお世話になった、書道師範の金氏の作品。

↑オグシオとと小椋久美子選手がオリンピックで実際に着用したユニフォーム。

プロショップユゲ藤井寺店

店内のカイロプラクティック院長の秋月さん。
藤井寺店スタッフ

大阪府藤井寺市大井1-4-12
TEL:0729-55-0706 (定休日 月曜日)

プロショップユゲ平野店

植松厚
川崎裕司

大阪市平野区喜連東1-2-21-A号
TEL:06-6700-8288 (定休日 火曜日)

プロショップユゲ堺東店

堺東店スタッフ

大阪府堺市北出井町1-3-2
TEL:0722-27-4040 (定休日 水曜日)

プロショップユゲ弁天町駅前店

梶尾伊久夫
田窪竜治

大阪市港区市岡元町3-9-18
TEL:06-6700-8288 (定休日 火曜日)

プロショップユゲ貝塚店

店長 福島正二郎
副店長 福島知子

大阪府貝塚市海塚67-1
TEL:072-432-2237 (定休日 水曜日)

プロショップユゲ東大阪店

川崎裕司
松浦諒

東大阪市若江西新町2-11-16 コムプラザ八戸ノ里
E号室 TEL:06-4309-7275 (定休日 月曜日)