



株式会社サンリオ  
取締役  
ライセンス事業本部長  
佐々木章人

ささき あきと●1978 (昭和53)年、商学部商業学科卒業。1955年生まれ。岡山県出身。(株)サンリオ入社。営業部、キャラクター開発事業部長などを経て現職。心がけているのは、自分と違う意見や考え方に対して、「素直」に耳を傾ける。トラブルから「逃げない」。

## 多種多様な分野に広がる、 ライセンスビジネス。

サンリオは自社で企画・デザインし、モノをつくり、お店を一軒一軒つくって、リスクをとってビジネスするのが基本スタンスです。いま、日本全国に直営店をはじめ百貨店や量販店など、約1,300カ所のサンリオショップがあります。

キャラクターというと、「子ども向け」という印象をお持ちの方もいらっしゃると思いますが、私が担当しているライセンスビジネス部門では、対象の7割以上が中学生から上の世代となっており、昔と大きく変わっています。

世界的な有名ブランドと、コラボレーション（共同製作）する機会も増えています。日本では浜崎あゆみさんとのコラボでつくった、コンサート会場のみで販売する「ayumi hamasaki×Hello Kitty」も好評です。

また、「地域限定ハローキティ」を始めたのは15年ほど前からで、いわゆ

## 時代や年齢を超えて愛されているから、 限らない可能性がある。

キティちゃんをはじめサンリオのキャラクターは、国内外のトップスターや歌手にも熱烈なファンが多い。いまでは世界約2,000社、国内約700社と、キャラクターのライセンス契約を結んでいる。日本国内におけるライセンスビジネスを担当、新しい発想で可能性を次々と広げている、佐々木事業本部長にうかがった。

るご当地キャラクタービジネスを手がけたのは当社が初めてです。東京駅でキティちゃんの人形焼きを販売したら、とんでもなく売れました。それから全国各地で、地域限定ビジネスをやるようになり、いまではほぼ全部の都道府県で展開しています。さらに大学関連などにも、キャラクター製作・ライセンスビジネスが広がっています。

## 時代が変わっても、 仕事の基本は人間関係。

私がサンリオに入社した頃は、まだ株上市場もしていませんでしたし、社員も300人前後の若い企業でした。キャラクターを創造・販売していくという、それまでにない会社ということも魅力でした。たまたま会社の内情を知っている人に聞いてみたら「非常に厳しい会社だよ。朝から晩まで働き、何でもしなければいけないよ」と言われました。入社した当時は、その言葉通り本当によく働きました。そうした中

でも、みんな生き生きしていましたね。

新入社員当時、他の人は地区ごとの配属でしたが、私一人だけ「卸」、つまり問屋さんに配属されました。経営者は手強い方が多く、いろいろ怒られたりもしましたが、商売や人間関係の勉強をさせてもらいました。最初、口をきいてさえもらえなかった問屋さんもいました。どうしたら、受け入れてもらえるか……、非常に悩みました。よく観察すると、問屋さんの倉庫が汚いことに気がつきました。そこで、一週間、毎日通って、きれいにしました。それからですね、相手の方の対応が変わったのは。仕事は人間関係が基本、いまの時代でも変わらないと思います。

また、仕事にトラブルは付きものです。大事なものは、トラブルが起きても「逃げない」ことです。私も1回だけ逃げたことがあります。逃げて、すぐ思い直して「私の責任です」と、数分後に謝りましたが凄く後悔しました。こんなイヤな思いをするなら、最初から謝ったほうがいい。ですから、部下にも常々、言っているのは「ミスをしたら、素直に俺に言ってこい!」。まず、謝る。それからミスを、どうカバーするかが、ビジネスでは大切だからです。

(談)

### 愛用グッズもキティちゃん。

取材当日、佐々木さんの胸元には、キティちゃんのネクタイ。写真では、よく見えないかもしれませんが、キティちゃんの顔が小さくデザインされています。携帯も同じくキティちゃん。失礼ながらこの年代の方が、キャラクターづくしというのは、ちょっと驚き。

