

八百幸商店が、セルフスーパーの店から当時としては本格的なスーパーマーケットになったのが1962年、私が大学へ入った年です。売り場面積が70坪(約230平方尺)程で、振り返れば本当に小さなお店です。日本での食品スーパー1号店の紀ノ国屋さんの売り場が90坪程だったそうですから、まあまあのお店面積だったのかもしれない。商店街の真ん中という立地で駐車場らしい駐車場はありませんでした。それでもこの店は大変繁盛しました。

~HISTORY~ 暮らしを変えた立役者



軽トラでお得意様を回ったり、3トトラックで市場へ仕入れに行ったりした

ライバル出現にも動じず

本格的なスーパーに

来の負けず嫌いですから、しているという情報が耳に必死に戦ったはず。競争入ります。当時、八百幸よ争では八百幸が圧倒的に勝りもよほど大きくて元気なって、1年もたないうちスーパーです。買収されてに閉店となりました。私はしまつと八百幸にとっては東京で学生生活を送っていたが、その競争は大変して、私たちが何とか買収気になっていましたから、しようということになりました。時々家に帰って店を手伝ったり、競合店を見に行ったりしていました。

できましたが、伯父さんはもちろん、小川町のいろいろな方が骨を折ってくれました。私はそれらの人たちのところへ、時には伯父さんと、時には母とお願いうかがったことを覚えています。私にとって、八百幸に関する初めての大事な仕事でした。

八百幸とすぐ近くですから、同じ商売をしては共倒れになってしまいます。サンワはうなぎの寝床のような奥に細長い店でしたので、前方3分の2を日用品雑貨の店、いわゆるバラエティーストア、そして奥のレストランにしました。事業意欲が旺盛で、人を生かすのが上手な母でしたから、未経験な商売もなんとかこなしました。さらに、旭光学工業の小川工場の食堂、ガソリンスタンド、そしてボウリング場での軽食店など、いろいろな事業に手をひろげました。母は事業意欲だけでなく、頼まれたら断れない性格でもあったからだと思います。

そのような時に、私がマルエツでの修業から家に戻りました。ここから母との二人三脚での八百幸づくりが始まりました。

私はそれまでにスーパーのあるべき姿、経営や組織運営、店舗や売り場づくりの原則を学んでいました。マルエツでの現場体験もあります。私にとっては、八百幸の状況は改革すべきことばかりでした。どの会社でもそうですが、今までのやり方を変えるのは大変です。母の下で働いていた番頭さんたちに納得してもらうには、率先垂範をしながら成績を上げるしかありません。まず青果物の仕入れを変えるため、私が自らトラックを運転して熊谷青果市場に通いました。朝6時には家を出て、夜11時に帰宅、年中無休の日々が始まりました。休めるのは月に1日ほどでしたが、苦に思ったことはありません。夢中でした。

日経MJ 2019年5月8日掲載