

私が八百幸商店に入ると決まっただけで、母の事業発展への意欲はさらに高まっていたと思います。母は、積極的に店を出して、八百幸を大きくしたいという気概を強く持つようになりました。そしてまず手始めが、本店移転の計画です。その候補地はたまたま母の実家の隣の土地で、小川町の駅からもすぐ近くでした。当時の本店は売り場面積が小さかった上に、十分な駐車場がありませんでした。それら負の部分解消すべく、約500坪（1650平方メートル）の土地を取得するため、地権者との交渉が進んでいました。ところが、いざ売買契約という段階で、融資を受けるはずのS銀行から待ったがかかりま

～HISTORY～ 暮らしを変えた立役者

す。それまで母が親しくお付き合いをしていた支店からは一応オーケーをもらっていたのに、本部の審査で貸せないとなってしまったのです。母は本当に困ったはずで、以後、母はS銀

融資断られる中救世主が

ショッピングセンター開業

行を信用しませんでした。捨てる神あれば拾う神ありです。その時助けてくれたのが、八百幸の一軒置いて隣にお住まいだった小川信用金庫の創業者の理事長の梅沢惣兵衛さんです。私が浦和高校に行くきっかけになったバンカラ先生のお兄さんです。梅沢さんは母が嫁に来てからの働きぶり



小川ショッピングセンターの開業は八百幸商店がスーパーとして飛躍するきっかけとなった（開業時の様子）

るべき店を頭に描きながら、建築士や設計士、店舗設備の業者と打ち合わせをし、店舗設計や売り場レイアウト、冷蔵ショーケースの配置等を決めていきました。自分の考えで自分の店をつくるのですから、うれしくてたまりません。寝る間も惜しんで仕事に励みました。私にとって、一から店づくりは初めてでしたが、この経験はその後の店づくりで大変役立ちました。「これはいいね」と私の計画に賛成してくれました。いろいろとありました。また、それまでの八百幸は、スーパーマーケットとしてセルフサービス方式でしたが、鮮魚や精肉、総菜は対面販売でした。もうその頃には先進的なスーパーで「プリパッケージ」と呼ばれる、あらかじめトレーに商品を切り分け、フィルムで包んで販売する、現在のセルフスタイルが採り入れられていました。私は当然、小川SCではこの販売方式が最適だと考えていました。説明しても社長の祖父らがいまいち納得してくれません。そこで私は祖父や番頭さんを連れ、当時特に進んでいるといわれていた大阪の関西スーパーさんやニッショールさんへ視察に行きました。百聞は一見にしかずです。祖父たちはこれらの優れたお店を見ました。