

終わりになき学びの商人人生

関幸雄 著

「たいらやの平富郎社長は、人に対する『愛情』を常に忘れない人である」



こんな冒頭からはじまる一冊の本があります。タイトルは、『終わりになき学びの商人人生』。この本は、平富郎会長がセミナーや勉強会、また人材の紹介などを通じて古くから親交のあった、故・関幸雄氏が執筆された一冊です。平会長が、八百屋時代からさまざまな苦勞を重ねて「たいらや」を中堅のスーパーマーケットチェーンに育て上げ、店頭公開するまでに成長させた商人としての半生が、関氏の言葉で忠実に描かれています。平会長がどのように勉強をしてどのような苦勞を重ね、どのような思いでこまごまのスーパーマーケットを創り上げてきたのか、この本の中には、そのすべてが関氏の思いと情熱をもって丁寧に綴られています。

ここでは、その一部を抜粋してご紹介させていただきます。

前書きより

『たいらや』の平富郎社長は、人に対する、『愛情』を常に忘れない人である。社員に対する愛情、取引先に対する愛情、パートさんに対する愛情、お客さんに対する心配り、接する人、すべてに対して愛情を持って接している。

この本では、八百屋の時代から、いろいろな苦勞を重ねてここまで来た、平富郎社長の半生を紹介するが、いまの平富郎があるのは、『勉強』—この二文字だ—と思う。

高校時代、家業の八百屋を手伝って、リヤカーを引きながら青果を売ったが、その時も、英語の単語カードを片手に歩いたという。

また、安売りの八百屋をしていた時も、『商業界』という雑誌を毎月読み、その出版社の企画したセミナーに出て、商売とその時代背景の勉強は怠らなかった。そして、三多摩の商店主の人たちと勉強会をもち、その輪をひろげていった。

私も、何度かその勉強会にオブザーバーとして参加させてもらったが、ただ漠然と店を開いている小売業の多かった時代に、常に時代にあった商売のあり方を研究し、語り合っていた熱意には驚かされたし、感心もした。

人から学ぶことも大切だが、自分から積極的に学ぶということ、平富郎社長は高校時代から、今日、いまでも実行している。

スーパーマーケットの世界に転身しても、平富郎社長は一向に勉強された。その姿を本書でも紹介しているが、勉強と努力、そして、働くことが男の使命だと思つてやっていた。その結果が、いまの『たいらや』であり、ポランタリー・チェーンの老舗、「日本セルコ」理事長の就任に結びついたと、私は思っている。

現在の「スーパーたいらや」の第一歩は、この年に、この愛宕店から始まったのだが、社長を始めとしてスタッフ全員が、八百屋の経験は長いが、スーパーマーケットの経営は初めてで、戸惑いながらのスタートだった。

昭和五十二年
スーパーに進出
一号店『愛宕店』の開店は
ドタバタだった。

平社長が、食品スーパーの経営に乗り出したのは、昭和五十二年。最初に持った店は多摩ニュータウンのなかにあった愛宕店だった。東京都公設小売市場になっていたものを買収した店で、魚屋、肉屋、お惣菜屋、八百屋が入ったマーケットの五〇〇〇万円の不良債権を肩代わりしてスーパーマーケットに模様替えした。

5人がみる平富郎

終わりになき学びの商人人生～関幸雄～



海外視察記念の際撮影する関氏(最前列左から5人目)と平会長(最前列左から6人目)

5人がみる平富郎

～ 終わりなき学びの商人人生～ 関幸雄 ～

ルだから、どこのスーパー・マーケットにも負けない自信があったが、肉と魚は誰も知る者がいなかった。そこで、開店当初は、買取した愛宕店のマーケットで店をだしていた、魚屋さんと肉屋さんに手伝ってもらって急場を凌ぐというドタバタだった。

「それでも社長は、絶対に負けない」と言っていました」と、八百屋当時からスタッフ、丸山は言うが、平社長の言葉通り、近くにイトヨーカドーができたにもかかわらず、売上げは順調に上がった。長年のキャリアがものをいった青果と生鮮二品が、鮮度と価格で大型スーパー・マーケットに負けなかったのである。

「なんといっても、愛宕店は、加藤松夫さん、森川さん、和田さんが頑張った店でした」と丸山は言う。

初めての店がヒットしたので全員が自信を持った。そして、スーパー・マーケットを二店舗持つと、展開して来た安売りの八百屋の店を少しずつ縮小していった。

昭和五十二年には小作店(多摩

シヨッピングセンター内・羽村町)、東久留米店(ストアー主婦の店内・東久留米市)、五十三年には長瀬店(多摩シヨッピングセンター内・青梅市)、五日市店(魚太フードセンター内・五日市町)を、そして五十四年には羽村店(多摩シヨッピングセンター内・羽村町)と、三年間に八百屋の新しいテナントを五店舗出店したが、五十四年になると、六店舗だけを残して、あとの店はすべて閉じている。

三多摩で『安売り八百屋の帝王』と言われるまでになった平社長が、八百屋のテナント展開をやめて、スーパー・マーケットに切り替えたのは、この時代の変化をいち早く察知したからだ。

平社長の、引く時と攻める時を見極める眼力は、二十歳で『総合食品店を閉めた時』そして、安売りの八百屋テナントを展開させた時も発揮されたが、今度の安売り八百屋からスーパー・マーケットへ切り替える決断と実行も実に早かった。

本書の中には、関氏が作詩された、平会長の半生と人間性が滲み出ているような名詩も紹介されています。

まつしぐら商人道

作詞 関幸雄

- 一、八百屋く、八百屋くと、大きな声がこだまする
雨でも荒嵐でも、リヤカー引いて、野菜売り
単語カード片手に、学生八百屋が町に行く
―これが俺らの商人道
- 二、学歴なし、金なし、あるのはヤル気と根性
産地直送、安売り八百屋のチェーン展開
夫婦随の商いは、睡眠時間も惜しまれた
―これが俺らの商人道
- 三、第二の人生、安さと鮮度のスーパー・チェーン
三十坪の小さな店から、あつという間に三十店
カンと度胸と、持って生まれた心づかい
―これが俺らの商人道



故 関 幸雄 (せき・ゆきお)

1936年～2015年/昭和35年、日大芸術学部卒。同年、大映(株)宣伝部に入社後、経営学者・故坂本藤良氏に師事し、昭和43年、氏が創業した「日本マンパワー」に入社。取締役人事開発部長、取締役経営管理者紹介部長、常務取締役を歴任。昭和53年「日本調理師協会」を創業、代表取締役に就任。次いで「日本セレクト」代表取締役、「セキエンタープライズ」代表取締役、東海セレクト代表取締役を兼任。昭和43年以來ビッグストア、中堅SMに対して経営指導、人材スカウト、幹部、教育コンサルタント、生鮮技術者養成等に従事。流通・外食約500社の実績と過去25,000人以上に及ぶカウンセリング・人材スカウトに従事。講演、テレビ出演、随筆などで活躍。常に流通業界に新しい問題点を提言し、著書にはベストセラーになった『男たちの転機』(主婦と生活社)『料理人になりたい』(リヨン社)『転勤出向命令』(ダイヤモンド社)『賢い女性の会社選び』(講談社)『スーパーマーケット経営と人材戦略』(商業経済新聞社)などがある。流通、外食経営指導第一線で活躍した。



「たいらや」グループ主催の『総菜店舗・商品開発セミナー』にて関氏(前列中央)と平会長(前列左から2人目)(平成元年)

「海外視察記念の際撮影する関氏(最前列中央)と平会長(最前列左から6人目)

