

ヤオコー会長

川野 幸夫氏 ⑩

1972年12月、八百幸の拠点、埼玉県小川町からほど近い毛呂山町に、2号店である長瀬店がオープンしました。この店も開店後のすべり出しは予定どおりで順調でしたが、間もなく、それこそ半年もたたないうちに、道路をはさんですぐ前に、同じスーパーの「セイフー」さんが出来ました。当時、セイフーさんは積極的なチェーン展開をはかっている東京のスーパー企業です。すでに数十店舗の店を持っている会社ですから、企業規模ではとてもかなう相手ではありません。しかし小売業の競争は、店と店の戦いです。八百幸は、ここでの厳しい競争に勝ち残ることができました。私たちに地の利があったとともに、この店にかけた必死さや「思い」の強さに大きな差があったからだと思います。母は「思い」が大切だと言っており、私の座右の銘は「念ずれば花開く」です。必死な「思い」や強く念ずることが正しい努力を生むのだと考えます。「天は自ら助くる者を助く」です。

## ~HISTORY~ 暮らしを変えた立役者

チェーン展開を積極的に進めていくには、2号店が非常に大切だと私は思っています。八百幸にとって、その年の4月に開店した小川ショッピングセンター



長瀬店の成功がチェーン展開に弾みをつけた（埼玉県毛呂山町）

### 必死な「思い」が努力生む

#### 2号店開店、地の利生かす

(SC)店がチェーン展開の実質上の1号店です。2号店は長瀬店です。その意味でも、長瀬店の成功はその後の店舗展開、そして会社の発展に大きな力となりました。なおこのお店の一部は、マルエツさんの経営者(兄弟からお借りしました。修業時代のご縁からです。このように、小川SC店の出店からわずか8カ月で

2店目を開店することができました。翌年の73年には、嵐山店を移転してオープンしました。大学を卒業して前年入社したばかりの弟、清巳が店長です。その後、吹上店(鴻巣市)、越生店(越生町)、岡部店(深谷市)と、ほぼ1年に1店舗の割合で店をつくって行きました。1号店の小川SC

字店舗になりました。店舗展開の上での、よいスタートダッシュが切れたと思います。関東地方では当時、既にタイエーさんをはじめとする総合スーパーが日の出の勢いで出店していました。マルエツさんなど食品スーパーも積極的な出店を始めていました。八百幸もようやくかしていられません。このままではつぶされてしまうかと、私は焦りの気持ちを持っていました。「企業はまだ存在したのです。」

人」と言いますが、会社が小さかったり、発展しなかったりしたら、人は探れませんが、人材どころか人手のいない中で、1店1店と店をつくり出したのも、なんとかしなければという思いが強かったからだと言えそうです。

小売業に限らないと思いますが、店も会社も競争がないとなかなか強くなれません。しかし、弱い会社の店がはじめから強い会社の店と競争して玉砕したのでは、元も子もありません。当時のヤオコーは本当に実

日経MJ 2019年5月15日掲載