

1985年1月、私は母トモから社長を受け継ぎます。ある日、母が私に「あんたが社長だよ」と一言。母は少し前から早く社長を譲りたいと言ってはおりましたが、突然のことです。私は母から全てを任ざされてきましたから、それまでも専務の肩書で社長の仕事をしていただけだと思います。責任の重さを改めて感じましたが、スムーズな後継ぎができました。私が入社してから早いもので16年がたっていました。

その3年前の82年、会長であった祖父の清三が亡くなりました。さらに同じ年の夏、私の長男、正登（まさのり）が8歳、小学2年生で急死してしまいます。夏風邪がもとのウイルス性脳炎でした。私も妻も、ただぼつぜんとするしかありませんでした。母のショックも私たちに劣らず大きかったと思います。母は息子にいつも「あんたが社長に

母(左)からヤオコーの経営のバトンを受け取った



極的にチャレンジしていきなす。まずは「プロセスセンター」です。食品スーパーにととって、青果、鮮魚、精肉の生鮮3部門を強化すること、発展の必須条件です。新鮮な生鮮食品をリーズナブルな価格でお客様に提供するための仕組みを作るためにプロセスセンター、つまり生鮮加工センター

新しい課題へ果敢に挑戦 母から社長引き継ぎ

暮らしを変えた立役者

~HISTORY~

業に将来はない。ヤオコーもこれから5年間で正念場になる」と覚悟を決めました。専務に就いた弟の清三(中)と、年2〜3店のペースで出店を進めます。出店まで

「ビジョンを持たない企業 当時、新しい課題にも積

「が欠かせないと考えました。私が社長に就任した年

「お届けマーケット」もお客様を待つのではなく、こちらから近づいていくという考えでした。ただ、これらの取り組みは、いずれも失敗に終わります。プロセスセンターは温度管理が徹底できなかったり、発注が適切でなかったりしました。無店舗販売は、いずれも採算が合いませんでした。大店法でお店を思うように作れないもどかしさや焦りから、少しでも売り上げを増やそうとしたことによる失敗でした。

日経MJ 2019年5月31日掲載