

私が社長になってから、特にこだわった出店計画の1つが、1994年に開業した狭山店(埼玉県狭山市)です。もとは紡績工場の運動場でしたが、北と西側が大通りに面していて、幹線道路の国道16号からも近く、抜群の立地でした。ショッピングセンターとして開業すれば、ヤオコーの代表的な店になると思って注目していました。

私は直接に、紡績工場を訪ね「ショッピングセンターにしたいのでぜひ貸してほしい」とお願いしました。しかし、応対してくれた工場長は「(売却や再開発の)計画はないから、わざわざ来ていただいても困ります」とのことでした。しかし、今のままでいつまでも工場の操業は続かないのではないかと私の読みは当たっていました。

～HISTORY～ 暮らしを変えた立役者

す」と。聞くと、意中の狭山の土地でした。親会社の日本化薬が工場の土地の半分を売却して、残り半分を商業施設として貸し出すという計画です。先に目をつけたのはヤオコーだったはずなのに、気づけば忠実屋さんや、いなげやさんなど6～7社が手を挙げているとのことでした。私が開発



狭山店はヤオコーを代表する店になった(開業当時の写真)

商いへ真面目な姿勢訴え

苦勞の末、狭山店開業へ

話を切り出した工場長も異動されており、窓口も日本化薬の資産管理会社、トコスさんになっていました。しかし、そんなことで諦める私やヤオコーではあります。埼玉県を発祥の地とするスーパーとしても、後日、耳にしたのですが、何としてもこの土地を押し開発担当者は何度も先方を訪ねて「ぜひうちによらせたい」と訴え続けまし

た。トコスの社長、田島和夫さんはとても真摯に対応してくれました。最終的に、田島さんは「会長さんや社長さんを信用しな姿勢を訴えようとしたのだと思います。ヤオコーに決めてもらうのに母の力は大きかったです。狭山店の開業後、親会社の日本化薬の会長の坂野常和さんとも親しくなりまして、大蔵省(現財務省)で証券局長を務めた大人物

に動いてくれました。和服姿の母がトコスの方々をヤオコーの本社やお店に招き、丁寧に案内したそうです。お店や従業員の姿を見せながら、商いへの真面目な姿勢を訴えようとしたのだと思います。ヤオコーに決めてもらうのに母の力は大きかったです。狭山店の開業後、親会社の日本化薬の会長の坂野常和さんとも親しくなりまして、大蔵省(現財務省)で証券局長を務めた大人物

日経MJ 2019年6月19日掲載