

暮らし彩る ひらせいホームセンター(新潟市西) ■1■

銀行辞め荒物店起業

鮮やかな花苗が来店客の心を和ませる。園芸用品を主力とする、ひらせいホームセンター(新潟市西区)は1972年に創業。書籍販売・ビデオレンタルや100円ショップ、食品スーパーの4業態を組み合わせた複合店舗を展開してきた。近年は農業にも参入し、脚光を集める。新型コロナウイルスの感染拡大が続く中、

時代とともに にいがた企業 Niigata ヒストリー

暮らしを守る小売店として存在感を高めている。「いつでもどこでも誰もが笑顔で買物ができる場」をひたむきに目指し、子どもからシニアまで、生活を彩り続けている。

× ×
創業者で現社長の清水泰明氏は、新潟市西区五十嵐地区の農家に生まれた。5人きょうだいの長男。高校卒業

大規模投資 HC化を決断



20坪の荒物店を原点に、店舗網を拡大していったひらせいホームセンター=1985年、新潟市西区

後、銀行員となった。金融の道に進んだのは祖母の影響がある。安売りのチラシをまき、喜んで物を買っていく客の笑顔に心を動かされた。休日に手配うと、大きな収入源となった。

商才にたけ、年に2カ月ほど東京で行商をしていた祖母。新潟の味噌や海産物は裕層に喜ばれ、「稼ぎの良さ」は近所に知れ渡っていた。清水氏は言う。祖母の姿を見て育った清水氏も、少年時代に収穫したスイカをリヤカーに乗せて新潟市内を売り歩いた。

銀行員となっても取引や商談は苦にならず、預金集めや融資で個人客、企業を回った。そんな中、1軒の金物店を担

創業	1972年
会社設立	1979年
資本金	3000万円
売上高	295億8600万円 (2019年9月期)
事業内容	住関連用品、生活用品の小売業
従業員数	1061人 (2020年3月現在)

会社データ

姓から「平」「清」を取り、有限会社「平清商店」と名付けた。

20坪(約66平方メートル)の小さな商店の売り上げは1日1万円ほど。銀行時代のつてを頼り、日用品や清掃道具を売って歩いて補った。やがて木工メーカと契約、婚礼たんすを扱うと、大きな収入源となった。

西区のショッピングセンターのテナントに入り、76年に坂井地区に260平方メートルの単独店も開店。最初の店は畳んだ。

店舗は増えたが、外商と営業販売頼みの経営が続いた。「自分の身に何かあれば立ちゆかなくなる」。30歳を前に清水氏は不安を感じていた。県内では77年に米利(現店の一見まね)で消費雑貨と家具を置いてみたが見劣りし、苦戦した。

清水氏は首都圏の先行店を視察し、流通の仕組みや陳列方法を一から学んだ。HC業界の成長を支えたのは「住生活をも自分てつくる」というDIYの発想だ。従来の金物店が扱ったのは値が張る職人向け工具。「求められるのは手軽で安い家庭用」だと感じ、品物の仕入れを見直した。

巻店はリニューアルを経て売り上げを伸ばし、その後のチェーン展開につなげていった。続いて書籍販売・ビデオレンタル事業に乗り出すが、その発端となったのは、ある「ピンチ」だった。

20坪(約66平方メートル)の小さな商店の売り上げは1日1万円ほど。銀行時代のつてを頼り、日用品や清掃道具を売って歩いて補った。やがて木工メーカと契約、婚礼たんすを扱うと、大きな収入源となった。

西区のショッピングセンターのテナントに入り、76年に坂井地区に260平方メートルの単独店も開店。最初の店は畳んだ。

店舗は増えたが、外商と営業販売頼みの経営が続いた。「自分の身に何かあれば立ちゆかなくなる」。30歳を前に清水氏は不安を感じていた。県内では77年に米利(現店の一見まね)で消費雑貨と家具を置いてみたが見劣りし、苦戦した。

清水氏は首都圏の先行店を視察し、流通の仕組みや陳列方法を一から学んだ。HC業界の成長を支えたのは「住生活をも自分てつくる」というDIYの発想だ。従来の金物店が扱ったのは値が張る職人向け工具。「求められるのは手軽で安い家庭用」だと感じ、品物の仕入れを見直した。

巻店はリニューアルを経て売り上げを伸ばし、その後のチェーン展開につなげていった。続いて書籍販売・ビデオレンタル事業に乗り出すが、その発端となったのは、ある「ピンチ」だった。