

FCC展開 窮地が契機

■ 2 ■

日本がバブル景気に差し掛かった1986年、ひらせいホームセンター(HCC)の創業者で現社長の清水泰明氏(71)は不採算事業に頭を悩ませていた。2年間で約3千万円の損失。カー・スポーツ用品店「ビッグファイブ」の失敗だった。

当時ゴルフやスキー人口は増加、新車の国内販売台数も

暮らし彩る ひらせいホームセンター(新潟市西区)

時代にとも に
にいがた 企業 ヒストリー
Niigata

上り調子だった。多くの需要を見込み、亀田町(現新潟市江南区)と豊栄市(同北区)に店を構えた。量販店を目指しスタートしたものの、仕入れ先メーカーは新興の同社を敬遠し、満足な品ぞろえがでなかつた。

客足は伸びず、2年で撤退。豊栄店は併設のHCCを増床したが、亀田店は独立店舗の責

蔦屋書店、ダイソーと契約

借物件で、空き店舗にしておう当時の概念を覆し、店は子くわけにはいかなかった。「わども向けアニメや映画が豊富らをもつかむ思い」で東京の流通業界セミナーに参加し、経営コンサルタントに紹介されたのが「蔦屋書店」だった。

「誰もが、いつでも気軽に利用できるように」。それが経営理念だった。HCCとかけた知られる「TSUTAYA」は、83年に1号店が開店。創業者はフランチャイズ(FCC)展開を手掛けるカルチュア・コンビニエンス・クラブ(CCC)東京)を85年、大阪で立ち上げたばかりだった。

清水氏は大阪の雑居ビルに入る1号店を視察。レンタルビデオといえばアダルトといと位置付ける書店・レンタル

DVDレンタル最大手として知られる「TSUTAYA」は、83年に1号店が開店。創業者はフランチャイズ(FCC)展開を手掛けるカルチュア・コンビニエンス・クラブ(CCC)東京)を85年、大阪で立ち上げたばかりだった。

清水氏は大阪の雑居ビルに入る1号店を視察。レンタルビデオといえばアダルトといと位置付ける書店・レンタル



100円ショップ「ダイソー」を併設する、ひらせいホームセンター寺尾台店=新潟市西区



ひらせいホームセンターがフランチャイズ展開した県内初の蔦屋書店1986年

業参入。90年代には園芸ブームが到来し、競合他社との出店合戦と価格競争も熱を帯びた。主力のHCC事業も順調に伸び、ひらせいのHCC店舗は2000年末で30店まで増えた。

流通業界がサブバイバルの時代を迎える中、清水氏は再び新業態に挑む。バブル崩壊後、価格破壊の象徴となった100円ショップ最大手「ダイソー」のFCC展開だった。

清水氏は1990年代半ばから県内に相次いで出店。清水氏はトラックを走らせ店を訪れた。収納グッズ、老眼鏡、辞書、地図…。10万円であらゆる品を買い求め、品質の高さとアイデアに驚きを感じたが、同時に称賛を覚えた。

「失敗と窮地がなければ今ダイソーをFCC展開する気はない」。清水氏はかみしめつけもまた、巡り合わせたるように語る。

将来を見据え、さらなる展開を標するひらせいが次に目指す「タウン」に商業施設「長岡ウイング」がオープンした。ひらせいのHCCとTSUTAYAを継がなかった「心苦しき」Aの2棟を含む計5棟が並ぶ。売場面積約1万9千平方メートルの大型施設は地元農家の期待の事業に乗り出す。

清水氏は「第2の創業期」を開店すると、若者や家族連れが押し寄せた。「失敗」が道を開いた瞬間だった。

清水氏が「第2の創業期」を開店すると、若者や家族連れが押し寄せた。「失敗」が道を開いた瞬間だった。

清水氏が「第2の創業期」を開店すると、若者や家族連れが押し寄せた。「失敗」が道を開いた瞬間だった。