

リンの原料が取れましたので当時は大変重宝されたと聞きました。しかし全国的に原料の胡麻の作付けが徐々に無くなり製造が出来なくなりました。

2. 食品卸売業に進出

父が戦前勤務した日立の友人が昭和22年小麦粉製造の株式会社千葉製粉を創立することになり、その会社に出資し経営に参画することになりました。現在は資本金5億円、売上高200億円、全国有数の製粉会社に成長いたしました。その後、父は千葉製粉から独立し、小麦粉販売権を取得し、小麦粉の卸売業を始めました。その頃、父は千葉南ロータリークラブに入会いたしました。その後小麦粉販売だけでなく、加工食品、水産品の卸売業と徐々に取扱品目を増やしていきました。

昭和45年に千葉市内の交通渋滞の改善のためと流通業務の円滑化のため、千葉市内の卸売業者が集約して千葉市中央区問屋町に出来た千葉総合卸商業団地に当社も移転し、千葉総合卸商業団地協同組合の組合員になりました。その頃、千葉市内はスーパーマーケットもほとんどなく、町には魚屋、八百屋、食料品店、菓子屋、雑貨屋さん等の小売店が多数ありました。そうは問屋が卸さないという言葉もありました。

私は昭和47年に家業の卸売業に就職いたしました。振り返ってみますと昭和25年以降に各地に百貨店が台頭しました。昭和38年ごろから各地に単独店舗のスーパーマーケットが台頭してまいりました。

昭和33年に主婦の店ダイエーの三宮店が初めてスーパーマーケットチェーンの第一歩を踏み出したのです。昭和48年に同社が本格的郊外型ショッピングセンターをオープンしたのでした。渥美俊一氏のチェーンストア経営理論がこのころから叫ばれてきました。流通業者のアメリカへの視察旅行が相ついでありました。その影響で流通システムに大きな革命をもたらした流通革命論が台頭いたしました。商品の大量生産、大量消費の時代になり、流通コストの引き下げが急務となり、チェーンストア経営が可能になりました。中間流通を省くため卸売業の排除が始まりました。

その後食品、菓子、雑貨、アイスや冷凍食品のクールチェーン等の発達があり、同時に商社による系列化の動きが出てまいりました。セブンイレブンが創業したのは昭和48年です。東京都江東区豊洲の店舗が最初のお店でした。平成29年に日本国内に20,000店舗となりました。毎日多くの人々が弁当や飲み物買っています。46歳で社長に就任いたしました。

平成に入ると徐々に問屋業経営が厳しくなりました。理由は町の有力小売業がチェーンストアの影響で徐々に売り上げが減少し、倒産が出始めました。酒、たばこを取り扱っている有力小売店がコンビニエンスストアのフランチャイズチェーンに加入しました。当社のお客さまは当時、町の小売店、スーパー、製造業者でした。

問屋業はメーカーとの間で商品の仕入れ額の年間契約をしています。契約達成ならリベートが多くもらえる形態でした。売上欲しさに過度な売り込みをした結果、不良債権が膨らみ、経営体質や経営状況が悪くなりました。そういう状況化で総合商社は各地の食品卸売業を系列化しました。

現在の食品卸売業界は食品、菓子、酒類、惣菜、冷凍食品等何でも扱う卸売業出来ました。三菱商事子会社の三菱食品の売上額が2兆5,000億円です。他に伊藤忠商事、三井物産の子会社が主力です。一か所で発注すると全国同時に店舗に商品が届きます。とても太刀打ちできません。

当社は年間売上額が最高で30億円でした。しかし徐々に売り上げが減少しましたので、経費を切り詰めたり、社員が退職しても補充しなかったり、販路を縮小したり、不良債権先は取引をお断りしたりしてバランスをとって来ました。現状打破と新規事業の開拓のため飲食業を始めました。幕張メッセが出来るという話を聞きましたので、飲食店を海浜稲毛駅前に出店しました。そして幕張テクノガーデン内に飲食店を出店いたしました。この店は大成功で、開店から夕方閉店までお客様が途切れることがありませんでした。初期の幕張メッセ周辺には店舗もなく、飲み水もなく、自動販売機もありませんでした。大成功しましたのでその余勢で直営店を都内まで出店いたしました。飲食店の出店はわが社に実力あったわけではなく、たまたま地の利に恵まれただけのことでした。だんだん化けの皮が剥がされ、経営が難しくなりました。

3. 不動産業に転換

食品卸売業では支店が3カ所ありましたので本店を残して、支店は賃貸したのが不動産業の始まりでした。そんな時、たまたま取引先の銀行の役員を通じて同業者から当社と業務提携したいという申し出がありました。会社は厳しい経営を余儀なくされていましたが将来のみ通しも見えなかったもので、従業員を引き取ってくれて、商品と売掛金を買ってくれるなら申し出ました。結局買収される事になりました。お蔭様で私はすっかりしましたが両親にはひどく怒られました。お得意様は困りますと言われました。事情の知らない人からは倒産したんですかと言われました。

親しかった大手問屋の社長から引き続いて事業をして、倒産するよりは取引先、仕入先、得意先に迷惑の掛からない方が良いと進められ、ようやく結論を出すことが出来ました。そんな中、心労で51歳で心筋梗塞になり手術をして一命を取り留めました。この時、飲食店の仕事は夜遅くなるので全て止めようと決意しましたが、止めるまで5年かかりました。私は賃料収入で銀行借入れを返済し、自分の給与を確保しました。

毎日ぶらぶらしていると同類の仲間が集まってきます。その頃パチンコ、麻雀、ゴルフ、夜の街に出没をしました。たった一人の事務員が退職したのでその補充をしました。それが不動産業に進む転機でした。その人が宅建主任者と2級建築免許を持っていましたので、何もしていなかった私は宅地建物取引業を始めました。何も資格はありませんでしたので、勉強し2年後宅建免許を取得しました。59歳の時でした。

家賃収入も少しずつ減り始めましたので現在の地(新町)に宅地建物取引業の事務所を開きました。何もわからない