

BY KOUICHIRO GOSHO NAKED EYES.

HAT TRICK

日比野清彦

日比野染工場・代表取締役社長

慶応出身元レーサーは御曹司にして
起業家の、野生味あふれる男

ヤッ



日比野 清彦

プロフィール 1947年11月5日京都生まれ。慶応義塾大学卒業後、1971年日比野染工場入社。1977年より同社長に就任。1990年「ジャンプ」設立。週4日は家で夕食をとり、東大寺学園合格の息子にNGをたす父でもある。

いやはや驚いた人物もいるもんだ。日頃お世話になっているディスカウント・シヨップの社長が、京の伝統産業「染屋」の後継者だったとは。世の不況を逆手にとった戦略・戦術でビジネス・シーンを駆ける実業家が、大学時代は車

のレースに年間家一軒分相当も注ぎ込み、日産のファクトリーで活躍する慶応ボーイだったとは。見通しのきかない現代にふさわしい神話の主人公。噂だけでは満足できない。早速話を聞いてみよう。

ディスカウンターだからって、商品を特別安く仕入れる方法はありません。

御所 早速ですけど、ディスカウント・シヨップはなぜ安いんでしょう。これは読者からの質問です。年代によって意識は違うみたいですが、昔のバツタ屋(倒産した会社等から仕入れた商品をバツタバツタと破格で売りさばいた、ちよっとブラックな小売業)とは違うんですね。

御所 消費者の立場としては、ワケありバーゲンとか捨て値というコピーに興味を引かれますけど……

日比野 ラーメン1コが10円とかですね。うちはそういう目玉商法は取らない方針です。そのかわり10品買ってもらえば、合計はどこよりも確実に安い。エブリデイ・ロウ・プライスがモットー。これ、世界一のディスカウンター、アメリカのウォールマートからの盗用ですけど。(笑)

御所 目玉ばかりですべての商品をそろえるのは不可能なんですか？

日比野 市場からあふれた物では、今の人のニーズに合わないんです。昔は定価1万円の磁気ネックレスを980円にすると売れましたけど。アフレものでない商品を仕入れるには、われわれもメーカーの

御所 目玉ばかりですべての商品をそろえるのは不可能なんですか？

御所 「倍」と口で言うのは簡単ですけど、コツは？

日比野 1カ月に1コ、1年に1コしか売れん物は置かず、1日に1コ売れる商品を置くこと。結局商品のセレクトがポイントですが

御所 「倍」と口で言うのは簡単ですけど、コツは？

日比野 1カ月に1コ、1年に1コしか売れん物は置かず、1日に1コ売れる商品を置くこと。結局商品のセレクトがポイントですが

生産計画に入れてもらう必要があるんです。

御所 流通のアウトサイダーから、無視できないひとつの勢力になってきたわけですね。

日比野 でも、完全に取り込まれてしまっても、安売りがままならない。たとえば家電メーカーの指導価格を守るかどうか。そこらはいろいろとやり繰りしています。それがティスカウンターの存在意義でしょう。

御所 安く買えるのは有難いんで

「ロジャースの社長に会いに行ったら やりいな、応援するし」

御所 いちばん充実して満足するときというのは、やはり金儲けをしているときでしょうか？

日比野 商人はみんなそうなんでしょうね。僕の場合、そう真面目に仕事してるわけでもないんですけど…。

御所 遊びに向かっていると充実しきれませんか？

日比野 でもないですけど、ゴルフしたって、月に一回なら楽しくても、週に2回やと、そう楽しいとも思えない。子供の頃のように週末を楽しみに、待って待ってするのが楽しいんです。高一で免許



すけど、アフターサービスの点は？

日比野 機械の取付がでん、フオローが駄目だ、という人は町の電気屋さんに行ってもうとうとうに、店でお願ひしています。一種の棲み分けでしょうね。うちで電化製品を買う人は、自分で持ち帰って取付けもする。だから1円でも安い方がいい。故障があった場合は、持って来て下されば取次ぎます。

御所 ババママ・ストアを完全に食うわけにはいかん。

を取ってスバル360を買って

もらった時なんて、中で寝ようかと思っただけくらい嬉しかったけど、あの喜びを今求めるのは無理でしょうね。

御所 もともと伝統産業の染屋さんを継がれながら、ジャンプを始められたきっかけは？ 好奇心ですか？

日比野 ジャンプは、染工場の雇用確保として始めました。当時まだ34で、マンションや駐車場のよくな不労所得で食うのは嫌だったし、せっかく縁あって来てくれる人のクビを切るのも嫌でしたしね。染工場もまだやってますよ。

御所 通常は、周辺の関連産業がホビュラーだと思えますけど。

日比野 あれこれ手を出してはみたんですけど、時期尚早だったよ。何かないかと探してた頃に、雑誌で埼玉のロジャースの社長のインタビュー記事を読んだんです。

これは面白いと電話して、次の日に新幹線で行って会いました。「やりいな、応援するし」てなことで、次の週から営業の社員を研修に出向かせたというのが、最初のいきさつです。

前におる奴を抜かず。後から来る奴には絶対抜かせない。

御所 大学生の頃なんか、今の姿はイメージされてました？

日比野 真剣に考えへんかったです。自動車レースばかりやって

て、ろくに学校へ行きませんでした。日産のファクトリーに入って、週末はほとんど鈴鹿や富士でした。

御所 染屋のオヤジになる気は？

日比野 なかったです。けど、4年の11月でレースを止めて、いざ就職となると、染工場の一人息子なんて何処も受け付けてくれへん。成績もオールCでしたし。1年だけ預かり社員として働いて、戻ってみると会社の内容が悪い。親父が学者肌の人で、いやいや商売を継いでた恰好でしたから。小さい頃から「はよ大きくなって代わってくれ」と毎日のように言われてまし

た。今自分の息子が高校生やけど、「なんでこんなに大きくなるねん。小学校ぐらいで止まれ」と思う。親父とは大分性格違うんですね。

御所 僕と一緒に聞かせてください。

日比野 小学校5年から無免許でバイクに乗ってたんです。大学に入るとすぐ昔のフェアレディ2000、SR311でGT2クラス

御所 これはいける、と思われたのはいつごろですか？

日比野 2年目に。桂の店を開いた頃からですね。最初の1年間は染工場の収益を注ぎ込んで、完全なゴクつぶしですよ。

のレースに出て、勘定すると4年間で家を3軒つぶしたことになる。けっこう道楽で親には迷惑かけましたね。

御所 その時代までの染屋さんの京都での商いの蓄積があったからできたんですね。レース運びはどんな感じですか？今の生き方と共通しますか？

日比野 最初から最後まで一杯走るだけですね。自分の前の者を抜かして、後から来る奴には絶対抜かせへん。「死んでもええ」という気はありましたが、若気の至りで無鉄砲やったんでしようね。

御所 今もその片鱗は残ってるかもしれませんね。若い人にはF1やFJがホビュラーになってきて、サーキット関連はトレンドとして

もって一般化する気がしますけど。
日比野 車のレースは、日本ではこれ以上は伸びないんじゃないですか。本来なら6歳ぐらいでモト

クロス、その次はカートと、ガンガン走らせないと、ものになりません。トップレーサーの感覚は本能の世界ですから。自由に走れるシチュエーションがない限り、トレンドを超えて出てくる人って難しいでしょうね。

御所 スポンサードの問題もあるでしょう。僕の知人にも可能性のある子供がいて、海外でもいい成績を出してる。でも親が企業に頼んでもなかなか「うん」と言ってもらえない。

日比野 日本の企業家にはバトロ精神がないんです。芸術家に対してはそうですが、基本的には税制の違い。企業は65%、個人は70%もっていかれて、余裕がないんです。

御所 日本、とくに京都には、旦那連という気風も、あるにはあつたんやないかと思うんですけど。

日比野 京都の旦那連は、せいぜい祇園や先斗町のスポンサーで、メセナにはならないでしょうね。もっとバリバリの任天堂あたりがJリーグのチームでも持ってくれたらええのやけど…。「京都の」という発想がないのやろうね。

御所 京都の生活者として、逆転の発想をもたねばなりませんね。オールCでも、元気をだして。(笑)

御所光一郎

「クラフフェイス」プロデューサー。

日比野 清彦氏より

「意見投合しました。今日は僕一人で政治経済から主義主張まで、とことんまくらしてしまっただけです。これだけいい気持ちで話さなかったら、いろいろな面で意見が合うからじゃないですか。」

