

他店にないサービスで顧客開拓

関西経営者列伝

幸南食糧

川西 修会長

第2章

日祝日休まず
上層階にも配達

《郷里の家族に柔をさせたい。地元・香川県の工業高校を卒業後、体ひとつで大阪に向かい、米問屋に住み込みで勤めた。重い米袋を積み降ろしする重労働だが、次第に仕事にも慣れ、8年余りが過ぎた》
自分で商売をしたいという

夢をかなえようと昭和46年、26歳のときに大阪府松原市で7坪(約23平方メートル)の店舗を借りて「川西米穀店」を創業しました。米穀業界を運んだのは、米問屋での経験があったのに加え、毎日の食に関わるコメは、将来どんな状況になっても、なくならないだろう、と考えたからです。

を回しても「おじいちゃん、おばあちゃんに代から付き合っている米穀店があるの」と断られたんです。店が持ててうれしかったのは3日ほど。4日目からは「これは厳しいことになった」と思いま

《個人経営の専門店が一般的だった時代。地域に根ざした地元店がひしめく中で、新規参入した店が注目を得るには、従来にはないサービスが必要だった》
地域の家庭を一軒ずつ訪ね

ても、全く注文がとれない。そんな苦しい思いを1カ月近く続けました。つぎさに見てみると、43軒の米穀店が全て同じような営業手法をとっていることに気づきました。

当時の米穀店は日曜、祭日は休みのが当たり前。米の配達も午後5時までで、マンションの上層階には配達すらしていませんでした。当時はそれが一般的だったのですが、ならば「既存の米穀店がやらないことをやってみよう」と思いつきました。

幸い、当時は住宅が増えつつあり、市内の空き地には新しい家も増えていました。既存店とつながりの少ない、新しく引っ越してきた家や、新しいマンションの上層階を中心に一軒ずつ訪問しました。10軒訪ねて9軒が留守でした。たが、ようやく会えた人に話を聞くと、共働きで夕方に帰ってくる。午後5時以降は配達してもらえず、コメが

リリース講座 関西経営者列伝
第5回 インク
青木辰二 名誉顧問
産経新聞大阪本社 問い合わせ 06-6633-9080
(大阪市浪速区) 平日午前10時~午後5時



10月17日(水) 午後2時~

文・橋本亮/写真・前川純一郎

風吹こうとも

幸南食糧の川西修会長の「お客さんの笑顔がみたい」という思いが、他の米穀店にないサービスを生み出した



昭和46年に大阪府松原市で創業した川西米穀店。7坪の貸店舗から幸南食糧の歴史はスタートした

今回は22日に掲載

《顧客の開拓と並行して、資金調達にもめどをつけた》
創業して2~3年の間は、問屋も毎回、現金での取引しかしてこなくて、資金繰り

銀行で(毎朝挨拶熱意が衰いた縁

《顧客の開拓と並行して、資金調達にもめどをつけた》
創業して2~3年の間は、問屋も毎回、現金での取引しかしてこなくて、資金繰り

仕入れの負担が減ったことで、商売もうまく回るようになり、返済期限は3年間でしたが、1年で完済できました。その後は徐々に融資を増やし、今もその銀行とは良い付き合いをしています。「熱意は人を動かす」ということを学ばせてもらいました。

当時、苦労したおかげで、創業してから現在まで、一度も赤字を出したことはありません。これだけは自慢できると思っています。