

そのビジネスのヒントがある

この社長の破天荒

ジャーナリスト井上久男

連載④

ないが、大型量だ。アトム電器はこうした販店では対応し社会の課題を解決する企業として注目されている。街の電器屋なら、そのFICを率いるのが大手電機メーカーのサラリーマンから独立して裸一貫で電器屋を起こした井坂泰博社長(65)だ。

「24歳の時、他人より稼げない仕事をしたくて起業しました」。しかし、順風満帆だったわけではない。1984年、FIC展開を始めて24加盟店まで来たところで脱会が相次いだ。「自己管理ができずサラ金」に借金がある人にまで本部がお金を貸して加盟させました。これでは長続きしません。脱会する加盟店に貸付金の取り立てに回り、「井坂さんは鬼や」とまで言われました」

結局、全加盟店が脱会した。し、ゼロからのやり直しとなった。「経営者として勉強不足でした。地域社会に貢献し、加盟店の利益と社員の成長を優先する経営をしなければ持続しないことを悟りました」

アトム電器 井坂泰博社長

イン本部、本社・大阪府羽曳野市)は、大手家電量販店に押されて経営が楽ではない「街の電器屋さん」とフランチャイズ(FIC)契約を結び、本部で大量仕入れた安い家電製品を卸すことで業績を伸ばしてきた。

10年前には全国に78加盟店だったのが今や881店に拡大、全加盟店を合計した売上高は200億円だ。

高齢者は照明器具を取り換えるのにも一苦労で新しい家電製品が出てく親切な説明がなければ使いこなせ

大手電機メーカーを脱サラ

苦境にあえぐ

街の電器屋」を商売に



低価格ばかり追求しない

経営理念を練り直し、93年にFIC展開を再スタート。自然体で身の丈に合わせた経営を徹底することにした。井坂氏は今の経営スタイルをこうたとえる。雑魚は磯辺に、鰯は太平洋に」。大型量販店を鰯に、街の電器屋さんを雑魚に見立て、雑魚には磯辺に商

機があるというわけだ。身

〒595-0001 大阪府羽曳野市
TEL 072-4680000
FAX 072-4680001

近なサービスと低価格だ。井坂氏が現在最も力を入れて取り組むのが、若者の就職難と電器屋の後継者難を同時に解決するためのシ

STEM(すてむ)づくりである。各地の大学で起業塾を開くなどしてやる気のある学生を発掘し、後継者難の電器屋さんとビジネスの両立を狙う凄腕の浪速の商人だ。