



100年に一度と言われる不況の今、「訳あり」家具を扱うアウトレット専門店が強みが出ている。「フアニチャーエクスプレス」の売り上げは低価格志向の消費者が増えたおかげか、不振の続く家具業界の中で落ちている。

「その時々消費者ニーズと取り扱い商品を合致させるのが、経営者の仕事です。今はびたりとはまっているように思えます」

**全国に先駆け**

20数年前、全国に先駆けて、家具だけでなく生活雑貨も扱う新業態店「ビビホーム」を始めた。「学習デスクはビビホームをキャッチコピーに、売り上げは好調に推移した。スタートから5年の間に3店舗を出店した。

ひだインテリア社長

氷田 敏男氏

経営はイス取りゲーム

「その後は、県外勢との競争に苦戦しました。山と谷を短期間に味わい、商売の厳しさについて考えさせられましたね」。その時に考えたのが、現在のアウトレット店だ。

「座り心地の良いイスに腰を落ち着けているようでは駄目。経営はイス取りゲーム。常に先の展開を予想し、ほかのイスに座り直す勇気が大切だと思っています」

**「品質に自信」**

従来は処分対象になる展示品や廃番の家具に目を付け、安値で仕入れて売るビジネスモデルを構築した。ヒントは米国の小売業で先行していたアウトレットビジネス。旅先の米国で、規格外の理由で市場に出ずに眠っている衣料などが、半額以下で店頭で並ぶのを見て驚いた。「品質には絶対の自信があります。『訳あり』というだけで、価値ある家具をどこよりも安い価格で提供できます。とにかくお値打ちです」。



ひだ・としお 金沢市出身。1970年、明治学院大経済学部卒後、ひだインテリア入社。72年に専務、85年から現職。日本優良家具販売協同組合監査役。61歳。

「訳あり」家具をいかに発掘するかが事業の生命線。バイヤーの育成に力を入れている

4年後に迫る創業100周年に合わせて、取締役の長男に経営のバトンを渡す腹つもりだ。「これまで事業を継続してきたことを誇りに思いません。引退後もしばらくは口出ししますがね」。3代目を継いだ自分が経験したような時代の変化は今後もあるだろう。新たな100年に向け、後継者の育成に全力を注ぐ。

◆ひだインテリア(白山市) 1913(大正2)年創業。64年設立。アウトレット家具店を運営。不動産事業。09年6月期売上高は約8億7千万円。

