

既存店を強化 地域一番店に

地域のスーパーマーケット大手・ダイイチ(帯広市)の6代目社長に、11月5日付で前専務の若園清氏(67)が就任した。初代社長の若園栄氏(故人)の長男に当たり、現場店長や長く務めた開発企画、総務など幅広く経験。十勝毎日新聞社のインタビュー(2日)では、当面の目標として「売上高500億円」を掲げ、新店構想の経営戦略などを語った。要旨を紹介する。

社長に就任して1カ月が経過した。任を決断したのがこのタイミング(取締役会)だった。われわれはその決断を重く受け止めた。それ以上でもそれ以下でもない。強いリーダーシップで、会社を引っ張ったのは紛れもない事実。勤勉で優秀な役員や従業員とともに、時代の変化に合わせた経営を行い、業績を上げていきたい。

〇23年度に500億円」の目標を新たに掲げた。

具現化に向け、新店を4店立ち上げたい。平岸地区に来年秋、札幌で6店舗目となる出店の方針は決定。残り3店の出店先として有力なのは、やはり、消費地の札幌。ただ、旭川も新規出店の余地はある。開発担当を中心に絞っている。

昭和30年代、時代の変化に対応しようと、帯広の若手経済人らが集まり、道内初のセルフ式スーパーを立ち上げて62年。諸先輩や役員らが築き上げた重みを感じている。会社のテーマソングにもある「フレッシュ＆ハート」をモットーに地域一番店を目指す。

◆平岸など新4店

―十勝での戦略は。

―周辺からは突然の社長交代に映った。

―経営戦略は。

前社長(鈴木達雄氏)が「一身上の都合」を理由に、自ら退任した。従来からの「M&Aを含め将来売上高1000億円」の目標をリアルにした。今後も既存店の強化が中心になる。

ダイイチ新社長 若園清氏に聞く



今後の経営戦略などについて語った若園氏(小山田竜士撮影)

わかその・きよし 1952年帯広市生まれ。柏小、第六中(現翔陽中)、帯広柏葉高、明大卒。国分を経て79年に入社。店長も経験。91年に取締役となり、出店など開発企画を長く担った。2008年専務、16年から代表権を持っていた。祖父は、市内中心部で旅館業などを営んだ若園藤次郎氏(故人)。恭子夫人との間に2男。子どもたちは独立し、現在は妻と美母と3人暮らし。

プレッシャーもある

「着眼大局、着手小局」

―業績は好調と聞く。

―先行きは極めて不透明。コロナ禍が長期化し、企業業績が急速に悪化している。雇用不安や収入減などによってお客さまである消費者は価格に敏感に反応し、食品スーパーも価格競争が増すと予想している。ただ価格に合わせた商品レベルにはせず、コストの見直しを徹底的に進める。

AI(人工知能)によって発注精度を高める取り組みが業界でも進んでいる。まずはしっかりと研究を進め、乗り遅れないようにしたい。

―資本提携するヨリカ堂との関係は。

互いに自主性を持ちつつ、販促や人的な面でシナジー効果を高めたい。特にコンプライアンスに関わるガバナンスレベルはセブングループが圧倒的に高く、頼りにしている。

―3年前、立ち上げに関わった移動スーパー事業(とくし丸)について。

3地区(帯広、札幌、旭川)で、近く12台体制になる。回りきれないほどの需要があり、高齢者らが自分で選べると喜んでくれている。効率化を進める半面、社会貢献、アナログ的な事業も大事にしたい。

◆AIでロス削減

―具体策は。

一つは食品ロスの削減。適正量を提供することでコストを下げられ、環境面からも急務だ。

帯広ブロックの旗艦店であるダイイチ白樺店



◆母の苦勞に感謝

―父親と同じ立場になった。改めて思うことは。

父は中心部で洋品店などを営んでいたが、仲間と先進地を視察し、帯広フードセンターをオープンさせた。その2年後、私が小2の時に倒れ40歳で亡くなった。

父と友人で3代目社長の川上直平さん(元帯広商工会議所会頭、故人)らの話では、常に新しいことに興味を持ち、友人が多く、とにかく忙しい人だったようだ。

母(澄子さん)は父の死後、実家(幕別の笹井家)に働きに行くなど苦勞して私を育ててくれた。感謝している。プレッシャーもあるが、「着眼大局、着手小局」まず全体像を把握し、できることから着手すること()の気持ちで頑張りたい。



ダイイチ 1958年創業。2004年株式上市。13年、イトーヨーカ堂と業務・資本提携。資本金は16億3900万円、売上高は425億9500万円(2020年9月期)。正社員・パートナー社員は1390人。本社は帯広市西20南1、帯広と札幌、旭川に22店舗を展開。同社は今月下旬に取締役の任期満了を迎え、株主総会において若園氏ら現6人全員の選任を提案している。