

父・加藤馨氏から学んだこと ① 店舗拡大を志向した創業期

2021年7月6日、かつて駅南本店のあった場所にケーズホールディングス本社ビルを建設するにあたり地鎮祭が執り行われた。この場所は、かつて柳町に店舗を構えていた加藤電機商会が、最初の支店である駅南店を出した場所。一電器店にすぎなかった加藤電機商会が多店舗展開に移行し、カーデンキ、そしてケーズデンキへと事業を発展させる起点となったのがかつての駅南本店だ。地鎮祭に参加した加藤修一氏が、駅南に出店した当時を振り返る。



店舗拡大なく事業は発展しない

——本社ビル建設の地鎮祭が本日より行われた。

加藤 建築許可票を見ると、7月1日から来年の7月末までの間が工事期間と書いてあった。いよいよケーズデンキの本社が着工されるんだと思うと同時に、創業者である父・馨のことを振り返ってみたいと思う。

父が商売を始めるときには、建物を借りるだけでも相当苦労した。でも、そこから先はどんどん店舗をつくっていった。創業者の歴史というのは、家を建てたり、店舗をつくったり、それを拡大したり増築したり、多店舗化したりの連続だったような気がする。

会社が発展していく上では、器となる店舗もどんどん広がっていかねば、「繁盛店」にはなれても「成長店」にはならない。一般的に能力のある人というのは、ひとつのことをものすごく良くしようとしていく傾向がある。だから、どんどん成長したように思っているけど、建物が同じままだと事業としての拡大はない。

しかし父は、柱しかないボロ家を借りるのにも相当努力したけど、そこで4年ちょっと商売して

から、借家ではなく、自分の建物を持つとした。全貯金をはたいて根積町に土地を買って、そのころできた住宅金融公庫が家を建てるお金を融資してくれるという新聞記事を見たら、すぐ窓口の



元台町の最初の店舗前で撮影した家族写真。抱っこされているのが修一氏

芳江（馨氏の妻）の家の道端にラジオ修理の手書きの看板を出したところ、週に2〜3台位注文があり、これを直して何とか最低生活をして暮らしました。

しかし1日も早く店を借りて電器店を始めたいと考えて、水戸から石岡までの間の貸店舗を自転車で探しましたがなかなか見つからず、1年が経ってしまいました。こんな時にふと気づいたのが、芳江の家から500mくらい先の水戸市元台町五丁目の葉王院というお寺の入口の近くでした。この家は屋根と柱しかなく2戸建ての平屋でした。屋根と柱しかない理由は、戦後物資が不足する中で、誰も住んでいない家は近所の人々がはめ板を1枚1枚とはずして燃料にしたからです。

こんなボロ屋なら貸してくれるかも知れないと考え近くの家主に会って借用を申し込みました。しかし私が神奈川弁のために警戒してなかなか話が進みません。そこで、家を直してこの家をお返しする時には直した状態で無償で差し上げて、月に家賃を70円払いましょうと申し出ました。1日おきのように伺い28回も通ううちに、先方も芳江の家が近くにあることや私が通信学校の将校だったことを知って信用してもらえ、ようやく借りることができました。

この屋根と柱しかないボロ家が私にとっては戦後の人生を開く第一歩になりました。この家は昭和26年6月20日に根積町（※柳町事務所のあるところ）に家を建てて移転するまで、生活と事業の拠点として4年4ヶ月生活し、この間に修一も幸男も生まれました。最貧の暮しの中に我が人生にとっても役に立った借家だったのです。～加藤馨氏「回顧録」より ※読みやすく一部文章を編集しています

銀行に申し込みに行った。土地と建物を借金して自分の店舗をつくったというのがスタートであり、最初のジャンプだったと思う。

——「根積町に宅地の売り物があって現在加藤ビルが建っている場所を8万3000円で買った。当時はこの代金を払うのに全部の預貯金を集めてやっと支払いました。修一の病気が軽くて早く退院できたので（費用がかさまず）何とかこの土地を買うことができて私の事業の発展の第一歩になったのです」と、馨氏は後に振り返っている。

加藤 やつとの思いで自分の家と店舗を持ったけど、私が小学生だった頃を思い起こすと、増築したり、奥に売場を広げたりとか、毎年のように何かやっていたと思う。

それで、僕が高校生の頃に、母・芳江はどんどん店舗を拡大することを心配して、ちょっとプレーキをかけ気味だった。でも、父は「もう二度とこれより大きな建物はつからないからやらせてくれ」と言って、この柳町事務所があるビルを建てた。しかも頑丈につくるという意識があったので、鉄筋コンクリートだった。その時代、水戸に

は鉄筋コンクリートの建物は2つしかなくて、このビルとちょっと離れたところにあった県営住宅が4階建てであったぐらい。それ以外に鉄筋コンクリートの建物はなかったことを覚えている。——柳町の加藤ビルが完成したのは1964（昭和39）年。馨氏の2010年7月の日記には「水戸の今の住宅を建てる時に亡くなった芳江と台風にも大雨にも地震にも強い住宅と考えて建てたので47年間何の心配もなく暮してきた」と記されている。

加藤 それじゃ、本当に二度とこれより大きな建物をつくらなかったかということ、実際には、私が大学を卒業して働き始めた頃には建物脇に倉庫を増築している（笑） やっぱりどこまでも拡大していく感じだった。

話していて思い出したけど、父・馨は新しいことをするのは割りと好きだった。自動扉も水戸で最初に設置したんじゃないかな。

——どこの店舗に自動扉をつけた？

加藤 ここ、柳町本店の1階。普通はコストがかかるからやらないけど、そういうことについては



苦労して手に入れた根積町（現 柳町）の店舗。建物が平屋なので昭和 30 年代と思われる

率先して取り入れていたね。

——引退後の日記を読んでも、工作や機械いじりが好きだったと感じる。

加藤 店舗を建てたら、必ずシャッターをつけた。ここ柳町の建物もシャッターになっているけど、いろいろな店舗で昔はパイプシャッターがちゃんと下がるようにしていた。

——馨氏は、新店をつくる際にも、長く営業できるように、しっかりした店舗づくりを心掛けていた。

多店舗化の起点「駅南店」

加藤 父と一緒に商売をするようになって、最初に支店を出した場所が、今回本社ビルを建てる駅南本店があった場所。柳町の店舗から 1 キロしか離れてない距離に、最初の支店となる駅南店を 1972（昭和 47）年に出した。普通、支店というのはもっと遠いところに出すと思う。

当時の駅南エリアは田んぼを埋め立てた場所で真ん中に道路が一本通っているだけのところだった。駅南店を出したころは加藤電機商会と今泉家具センターという家具屋の 2 軒しかなくて、

あとは何も建物がない場所だった。

——開発したばかりで更地のような状態。当然、周囲に人もほとんど住んでいない。

加藤 そう。しかし、モータリゼーション（自動車交通の発達）の時代になってきていた。広い駐車場に車をとめられるので、ポツンとあった店舗でも、お客様がたくさん来て大当たりとなった。

でも、駅南店がうまくいったからといって、父は決してそのままにできなかった。ブロックを積んだ平屋の建物だったのをその後 2 階建てに改築した。最初は建物の前側が売場で奥が倉庫だったが、2 階を増築して、2 階が倉庫、1 階はすべて売り場という構成に変更した。

さらに、その後「これからはオーディオの時代だ」といって、隣に 60 坪くらいのオーディオセンターを併設した。だからどこまでいっても拡大、拡大。この時代は、ひたすら建物を拡大していたような気がする。

——店舗の増改築だけでなく、支店もこの時期に急速に増えていく。

加藤 水戸市内に見和店（昭和 48 年）、赤塚店（昭和 49 年）と、水戸市内に毎年のように店舗を出していった。そうして、水戸市外に最初に出店したのが勝田市（現ひたちなか市）。その時も土地を 2 つ借りて大きな土地にした。前の土地に店舗を建てて、2 年後には後ろの土地に、駅南と同様にオーディオセンターを建てたと思う。

——勝田店をオープンした昭和 55（1980）年だけでも、京成店、末広店と合計 3 店舗の新店。まさに多店舗展開のスタート。

加藤 どんどん店舗を増やしていったね。創業者である父は、私に営業をほとんど任せた上で、自分は新店をどんどんつくる開発に力を注いだ。この分業体制が、その後ケースデンキが成長していく上で大きな力になったと思う。

その中で、駅南店というのは、ちょうどケースデンキ（当時はカトーデンキ販売）が上場した昭和 63（1988）年ごろに建て直した。本店とオー

ディオセンターの 2 つの店を閉めて 4 階建てのビルを同じ場所に建てた。建築する時に駅南という場所は、もともと田んぼを埋めた場所なので、基礎工事で杭をとっても深く打ち込まなければならず、想定以上に建築費がかかったというのを覚えている。

事業を発展させた分業体制

——ケースデンキの歴史を振り返ると、店舗拡大が事業発展の節目になっている。柳町本店を鉄筋コンクリートに建て替えた昭和 39（1964）年はナショナル系列店になった年。

加藤 そこは入社前だから覚えていない。でも、すぐに混売店になったと思う。

——そうですね。3 年後には東日電子チェーンに加盟して混売店に移行している。そして駅南店を出した翌年には水戸市内に「見和店」（売り場面積 33 坪）を開店。これは譲り受けた店舗。

加藤 経営不振の店舗をメーカーから頼まれて引き受けただけ、あまり良い店ではなかったね。

——先ほど話に出た水戸市以外への進出となる勝田店を出店した昭和 55（1980）年は、社員を株主とするカトーデンキ販売を設立した年。そして駅南店をビルに建て替えた昭和 63（1988）年は上場した年だった。

加藤 そうだね。上場したのはよかったのだけれど、本店が建て替えのために休業していたから、営業数字の面ではちょっと困った（笑）

——振り返ると、駅南店の成功が、多店舗展開に進んでいく大きな分岐点となった。

加藤 父が開発、私が営業と分業体制をとること



駅南本店は、1999 年に水戸本店ができてからは本店の役割を終え、売り場を縮小。その後モバイルショップとして営業し、閉店後は駅南事務所として活用された

ができたから事業拡大がうまく進んだ。もし父が営業も一所懸命やっていたら、物件探しまで手が回らなかったと思う。父がしっかり分業体制を心掛けたことが、その後のケースデンキの成長につながったと思う。

今回、初の支店を出した駅南という場所で、父がつくった建物を壊し、新たに本社ビルを建てる。地鎮祭に参加して、ものすごく感慨深かった。新社屋の完成は 1 年後になるけど、立派な本社ビルができるといいね。（聞き手 川添 聡志）

※ 2021 年 7 月 6 日地鎮祭参加直後に取材

2021/7/14 掲載

株式会社 加藤馨経営研究所 〒310-0817 茨城県水戸市柳町 1-13-20

お問い合わせは、info@kato-keiei.com にご連絡ください。

※本記事の著作権は株式会社加藤馨経営研究所に帰属します。記事・画像等を無断で転載、または私的範囲を超えて利用することはできません。