



建材商から始まった創業140余年の老舗企業。幅広い業種展開の中に、重ねた歴史と信頼が息づいている。

建材卸としてスタートしたヒダ株式会社は創業140余年。かつて会社を大きく成長させたセメントの特約販売契約(明治25年)を得たことをきっかけに急成長を遂げ、物流、レジャー、携帯端末販売に環境リサイクル事業。その業種は多岐にわたる。本業である建材卸をきっかけに、会社の柱となる業種をいくつも作り、そして拡大を遂げてきた。そこには常に「顧客の問題を解決しよう」という信念と時代や業態が変わろうと、それに応えてきた「情熱」が受け継がれている。

以来140余年。ヒダは成長とともに肥田屋、肥田商店、肥田建材、ヒダ株式会社と称号を変えながら地元静岡市に根付く歴史ある企業へと成長しました。

多角化を推進しさらなる躍進  
—現在は複数の事業を展開しています  
が、そのきっかけは?

肥田 それまでは、セメントの専売権に甘んじて多角化の努力をしてきませんでした。それまでも運送業など、ニーズに合わせて建材卸から建設に関わる様々な事業を展開してききましたが、建設の下請けだけでは限界があります。独自の成長を引き寄せるためには、直接ユーザーに直面できるものが欲しいと考えました。あまりイメージにないと思いますが、パチンコ業もその1つです。参入当初は素人でしたが、もう25年。5店舗を経営

歴史は壁材の原材料布海苔や角又(つ)のまたこの調達から始まった

—歴史ある企業とお伺いしましたが。

肥田 肥田家には安政元年(1854年)からの「金銀有高控帳」が残っています。広い田畑を持ち、多くの小作人を使っていたようです。その祖先をたどると北条家の出城があった伊豆国田方郡肥田村(現函南町肥田)になります。その後北条家は豊臣秀吉・徳川家康連合軍に滅ばされ、その家臣は西伊豆におちのびました。建材卸の起源はその時代に漆喰や聚楽を塗るとき布海苔や角又を混ぜており、その産地である伊豆で海草問屋だったことに始まっています。その後江戸中期に静岡に移り住み広大な田畑を担保にセメントの専売権国内第一号となったのをきっかけに、高度経済成長期に建材卸業として躍進を遂げました。

未来永劫続くために

—はつきりと差が出ていても、本業はあくまで建材卸なのですか?

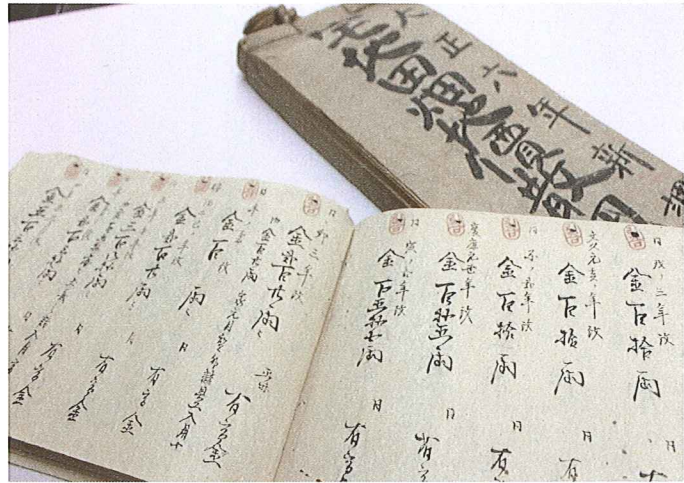
肥田 本業はあくまで建材卸です。商売の柱というのは1つではなく、いくつも持っていないと、会社の恒久的繁栄はないでしょう。事業の寿命は30年と言われます。本業の業績を良好に保ちながら、新規事業を生み出していく絶え間ない努力が必要です。もちろんパチンコも携帯事業もまったく本業と違いますから、最初はいろいろ言われましたよ。180度違いますから。でも気にせず続けられ、それが大きく育つ。何を選択するかがポイントです。また、得意先、仕入先、従業員を大切にすることはもちろん、取引金融機関との関係を良好に保つこともとても重要だと感じています。

環境へ

—ヒダ株式会社が次に担う事業は?  
肥田 すでに始まっていますが、株式会社デイシイ(東証1部)と業務提携を結び、汚染土壌のリサイクルや下水汚泥をセメントに変えるなどの、環境リサイクル事業です。今後は様々な方向性を現在模索中です。



肥田隆輔 社長



—なぜ携帯電話だったのですか?  
肥田 たとえばヒダ物流などは、太平洋セメントや三菱電機・サッポロビールなどいい荷主に出会ったことで躍進を遂げました。建材卸として信頼と実績があるため、他業種への参入も信頼を得ることができたのが大きかったと思います。携帯電話も当時分割民営化を検討する県内組織「NIIお客様懇話会」のメンバーに民間企業として1社だけ参加させてもらいました。パチンコ店経営にはネット通信の必要があり、NIIとは強いパイプがあったからでしょう。その時、これからは通信と1つの時代と言われ、携帯電話

年商10億を売り上げる、大黒柱に  
—なぜ携帯電話だったのですか?  
肥田 たとえばヒダ物流などは、太平洋セメントや三菱電機・サッポロビールなどいい荷主に出会ったことで躍進を遂げました。建材卸として信頼と実績があるため、他業種への参入も信頼を得ることができたのが大きかったと思います。携帯電話も当時分割民営化を検討する県内組織「NIIお客様懇話会」のメンバーに民間企業として1社だけ参加させてもらいました。パチンコ店経営にはネット通信の必要があり、NIIとは強いパイプがあったからでしょう。その時、これからは通信と1つの時代と言われ、携帯電話

話の販売は有資格になるとのことでした。当初は苦戦しましたが、販売実績が認められ、1998年にNTTDocomoの一次代理店、つまりドコモショップの経営を県内企業として県下で最初に任せられました。以後、Docomoを足掛かりにau・SoftBank・WILCOMの直営キャリアショップを県下に7店舗展開しています。

さまざまなインセンティブメリットと地場の強みを活かした営業手法  
—大手商社に負けない理由は?

肥田 まず携帯電話というのは端末販売だけでなく、キャリアショップなどが窓口となる修理、そして売った端末による使用料から得られるインセンティブ収入が大きいのです。キャリアショップというのは、通常大手系商社が行っています。ですが、大手商社では小廻りがききません。弊社の場合は、特定キャリアではなくマルチキャリアであること。さらに地場に根付いた企業であるという特色を活かし、地元中小企業や古くからの取引先に対して、法人向けの携帯端末契約に関するコンサルティング提案ができます。それが何よりもの強みです。

スマートフォンで再び動き出す市場  
—すでに携帯電話の普及率が90%を超える状況ですが、さらなる手ごたえを感じているということですか?

肥田 そうですね。1人2台持っている人も増えましたから。今年に入りウィルコムもキャリアショップを3店舗オープンさせています。そのことにより、他キャリアへの接続も低額でできるといいうサービスが提案できるようになる予定です。まだまだ伸びて行くと思います。今ではモバイル事業が弊社の利益の一つの柱となっています。

ヒダ株式会社 会社概要

- 所在地/〒420-8712 静岡県静岡市葵区柚木570 番地 TEL.054-265-2222
- 設立/昭和8年2月1日 創業/慶応3年5月(1867年)
- 資本金/3,000万円
- 代表取締役/肥田隆輔
- 従業員/78名(平成20年5月現在) ●年商/73億円
- 営業内容/建築資材の卸、外装工事・杭打工事、上下水道資材の卸、環境リサイクル事業、携帯端末販売、新規事業のコンサルティング、レジャーの企画、不動産賃貸
- 関連会社/ヒダ物流株式会社、芙蓉興発株式会社、大東コンクリートヒダ興業株式会社