

## ピーター・グループ

昭和57年秋、ピーター・グループの吉村清一社長は富山市にベビー・子供服専門店をオープンするべきか否かを検討していた。この案件は銀行筋から打診のあったものであった。吉村社長は、単にこの店舗をオープンするという問題に限定せずに、今後の多店舗戦略も検討した上で、富山店オープンの可否を判断したいと考えていた。

10

### 会社の沿革

ピーター・グループの前身は吉村社長の父親によって大正4年に福井市に設立されていた。第2次大戦以前は、官庁納入の制服・制帽を大阪・名古屋にある3カ所の専属縫製業者と契約して発注をした上で、小売をしていた。また、ロットの小さい場合には、制帽を自社で手作りしていた。終戦後は、吉村社長は学生帽と官帽の製造を続けていたが、官庁への制服納入を廃止して、洋品（紳士カッター、ネクタイ、靴下、マフラー、手袋、婦人セーター、ブラウス、スカート、ショール、子供服等洋品一般）をメーカーから仕入れて小売販売することにした。吉村社長は、4回ほど店の場所を変えたあと、吉村社長が戦前から個人で所有していた現在の本店である福井駅近くの場所に落ち着いた。ところが、洋品を幅広く扱っていたこともあって、売上はあまり伸びなかった。ちょうど此の頃、レジスターを購入した先のNCR社の担当者が、売れ筋商品を調べてくれて、ベビー・子供服が売れていることを教えてくれた。このため、吉村社長は、税理士と相談した上で、昭和40年に、店をベビー・子供服専門店にすることを決めた。しかし、職人肌の吉村社長は、製造に対する魅力も捨て難く、暫くの間、2階で女子従業員を雇って、製造小売もしていた。しかし、手作りのような製造直売は事業として中途半端であり、小売事業自体にとっても好ましいものではないことがわかってきた。このため、吉村社長はベビー・子供服をメーカーから仕入れて小売販売することに専念することにした。また、店の形式については、セルフ・サービス方式を採用することにした。ところで、このベビー・子供服専門店の経営は、吉村社長夫人なしでは考えられなかった。吉村社長が職人肌であったのと対照的に、吉村社長夫人は商人肌であり、ベビー・子供服仕入れについては確かな目をもっていた。この仕入れは確かさは、揺籃期における会社の売上の伸びにとってとりわけ大切なことであった。

---

このケースは、慶應義塾大学ビジネス・スクール助教授鈴木貞彦が、ピーター・グループの吉村清一社長および中小企業大学校の御協力のもとに作成したものである。このケースは、経営の巧拙を例示するものではない。（1983年2月作成）