

藤本伸也氏

株式会社FDIホールディングス 代表取締役



諦めてはいけな「1202」 諦めるべきことを 見極める

創業32年、健康食品の販売から始まり、広告、飲食、医療、そして中古の釣り具店と多角経営をするFDIホールディングスの藤本社長。オーナーを務める野球チーム「神奈川フューチャードリームス」は、なんとルートインBCリーグ（プロ野球の独立リーグ）に参入初年度で優勝を果たす。ピンチに強い会社経営のツボと、野球での地域貢献について話を聞いた。

中古の釣り具専門店が日本一に

——幅広く事業を展開していますが、どのようにスタートを？

藤本社長 昭和62年、父親が若くして肝臓がんで亡くなったのをきっかけに、成人病を減らしたいと思うようになりました。

そして翌年に、管理栄養士が食生活の無料カウンセリングを行い、病気になる危険性が高ければ、それを補えるサプリメントをご購入いただくという事業で創業したのです。

順調に支社を増やし全国に展開していましたが、大手の化粧品会社の

参入によりその事業は20年ほどで終

わってしまいました。

一方で、20年の間に他の事業も立ち上げていました。サプリメント販売で広告が必要になったときに始めたイズムという広告会社、それに飲食店の店舗開発事業を行うワンピースという会社などを含め現在16社あります。

——中古釣り具専門店タックルベリーは平成12年に立ち上げていますね。

藤本社長 どの事業もそこそこの軌道に乗ってきて、「次は誰もが知っている日本一の会社を興したい」と思ったのです。しかし、サプリメントや広告、飲食の事業を成長させて日本

一になるのはハードルが高い。また、

当社の規模では未開拓の分野でゼロ

からビジネスを立ち上げるのも難しかった。

そこで、既存のマーケットに何か一つ加えて新しいビジネスをつくれば、日本一になれるのではないかと考えたのです。当時は不景気でしたから、10年先も続く業種業態として

リユースに行き着きました。

服や本、家電などを総合的に扱うリユース店はすでにありましたから、何かに専門特化すればチャンスがあるのではないかと。そこで、釣り具に目をつけて、タックルベリーが誕生しました。私はほとんど釣りをし

ませんが（笑）。

——タックルベリーは設立20年で、200店舗以上に展開していますね。

藤本社長 うまみのある事業には他社が後から参入してきます。そういう企業は規模が大きかったり、資金力があつたりすることが多く、トツプランナーは負けてしまいう可能性が高い。

後続の大手が出てくるのを避けるために、フランチャイズFC展開で創業から5年

の間に100店舗にすることを目標にして一気に店舗を増やしたのです。もちろん、最初にビルイン型や郊外型の直営店を3、4店舗実験的に運営して、ビジネスとして成立するこ

とを確信してからFCI号店を出しています。軌道に乗りビジネスモデルを構築できたところで、徐々に直营店も増やしました。

判断は早い方がいい結果を生む

——32年間で最も大変だった時期はいつでしょうか？

藤本社長 サプリメント販売の会社を創業して半年くらいは、資金的にもビジネス的にも厳しかったですね。手持ちの資金150万円は3カ月で底をついてしまい、それから2カ月はおにぎりと味噌汁だけの生活。

いい商品を販売している自信はありました、「成人病予防」と打ち出しても無料カウンセリングのモニターさんが集まらなかった。時代とマッチしていなかったのでしょうね。そこで、急遽入り口を「ダイエット」に切り替えたのです。

成人病予防→ダイエット 居酒屋→カレー屋 に転換

成人病と肥満はつながりがありますし、成人病予防という最終目的は同じですから。すると、すぐに無料カウンセリングの応募者が増え、売り上げも伸びるようになりました。

——判断の確さとスピードが成功のカギでしょうか？

藤本社長 そうですね。ダメなものはずすぐに切り替えま

す。今回の新型コロナウィルスの影響で、居酒屋2店舗の売り上げが2割になってしまったので、すぐにカレー屋に変えました。滞在時間が短くて、テイクアウトできて、ロスが少ない。よし、カレーだと（笑）。なかなか好調で

新店舗もオープンしています。難しいですが、判断はほとんどの場合、早い方がいい結果につながりますね。

なぜ多角経営をしてきたかという点、一つの業種業態を極めても、不景気になると全部がダメになってし



タックルベリー本店。中古品だけでなく新品も扱う。オンラインシステムで、全店舗の在庫を共有している。

まう可能性が高い。コロナ禍では飲食事業が大打撃でしたが、例えば三密を避けられる釣り事業でカバーできている。これからの戦略は変えずに、時代に合わせたビジネスモデルを確立したいです。

野球で地域を元気にしよう

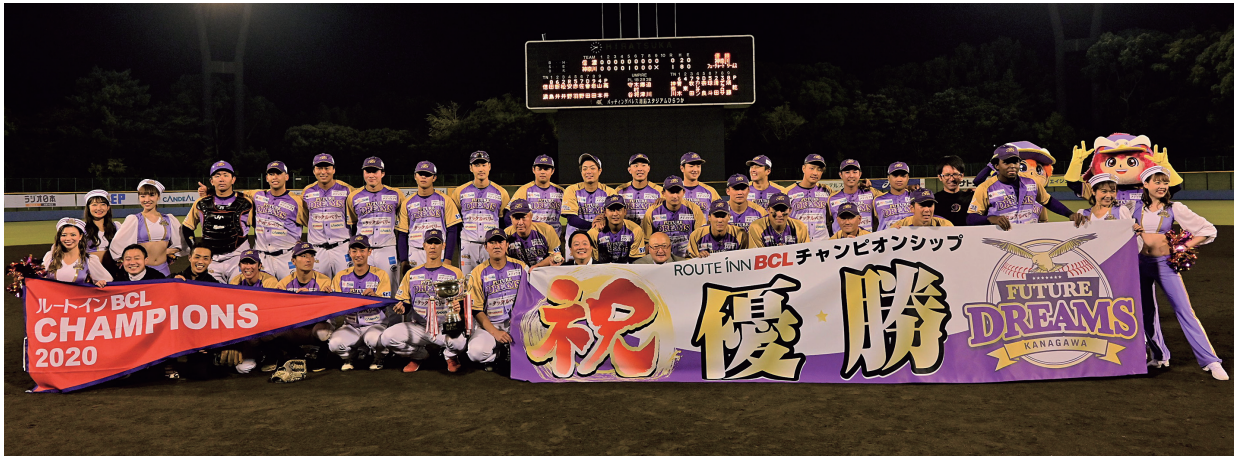
——社会活動にも熱心ですね。

藤本社長 神奈川県で30年以上事業をさせてもらって、ビジネスとは違

う形でこの地域に還元したいなとずっと考えていました。

私が草野球をしていたので、スポーツを通じて社会貢献できたらベストだなと思って調べている時に知ったのが、BCリーグの存在でした。

そこで、神奈川県球団をつくり、「地域の子どもたちが野球というチームスポーツにふれあえるような場をたくさんつくっていこう」「野球で地域を元気にしよう」と決めたのです。ただ、チームを立ち上げるには、



2020年10月27日、BCリーグ史上初めて参入初年度での優勝を決めた。



きらぼし銀行が協賛した「きらぼし銀行エキサイティングナイター」。渡邊壽信頭取が活躍した選手を称える。

自前の球場が必要だとか、隣接の県に既存のチームがあるといった条件や課題が山積み。何とか乗り越えて、2019年6月に神奈川フューチャードリームスはBCリーグに正式加盟の承認をいただきました。

——1年目で優勝とか。

藤本社長 新規参入で初年度優勝したチームは初めてです。私は、初年度優勝をチームの創設から言葉のことばのうにずっと言い続けていました。すると、監督やコーチも賛同し、同じ目標に向かい、選手も含めチーム全体が優勝するんだという雰囲気になりました。

目標は思いついたら人に話し、忘れないよう紙に書いて見直す、それを繰り返すのです。すると、どんな時でも頭の片隅にあるので、「実現できる」と信じられるようになります。

2020年は三つの目標を立てていて、一つ目は地域の子どもたちに野球の素晴らしさを伝えていく、二つ目はNPB（日本野球機構）への

メンバーの輩出、三つ目は優勝です。残念ながら、今回、ドラフト指名はされませんでした。一つ目についても、コロナ禍で野球教室がほとんどできていません。

勝つことも大事ですが、来季こそはコロナが収束して、子どもたちに野球の楽しさを伝え、「プロ野球選手に教えてもらった思い出」をつくれるような場を提供したいですね。

ただ、今はこのような状況で、企業規模にかかわらずスポンサーが集まりづらいのも事実。少しでも多くの企業さまに興味を持っていただけたら幸いです。

——選手のキャリアサポートにも力を入れているそうですね。

藤本社長 オフシーズンは協力関係の企業先で就業させていただいたり、弊社でポスティングの仕事をしてもらったりしています。もちろん、引退後も自立できるように就職先の紹介もしています。引退後の人生の方



子どもたちに
野球の楽しさを
伝えたい

が長いのですから、本人にとってベストな選択ができるようにフォローしたいですね。

——野球チームの運営とビジネスに共通点はありますか？

藤本社長 言葉の意味としては相反しますが「打つ手は無限」と「諦め

ずに進めてきました。諦めなければいけないこととはすぐ諦めて転換する。でも、諦めちゃいけないこととはしがみついてでも諦めないことですね。

株式会社 FDI ホールディングス

【本部】〒251-0055 神奈川県藤沢市南藤沢16番16号FDIビル 5F 【TEL】 0466-50-1426
 【創業】昭和63年 【事業内容】(株) タックルベリー、(株) 神奈川県民球団、(株) イズムほか16社を経営。
 きらばし銀行 湘南台支店会員

神奈川フューチャードリームスからのお願い

夢を追う子どもたちや選手のチャレンジと一緒に応援し、サポートしていただける企業さまからのご協賛を賜りたくお願い申し上げます。
 スポンサー協賛に関する資料請求やお問い合わせは、球団HP(QRコード)の「お問合せ」フォームからご連絡ください。

