

株式会社
平野屋金物店
代表取締役会長
平本勝哉氏

地域の発展と、 そこに暮らす人々に貢献して140年。 豊富な品揃えで原町田の人々を支える。

親子4代、1世紀以上、原町田で商売を続けてきた平野屋金物店。
日本企業の約1.2%、全国に約4万3000社しかない、創業100年を超える老舗企業のうちの1社だ。
時代を超えてお客さまに選ばれ続けてきた、その理由とは。

地元を愛する心が原点

——創業が明治時代と長い歴史をお持ちですが、会長は何代目になりますか？

平本会長 曾祖母の平本モトが1883（明治16）年に金物店を創業し、祖父の勝利、父の叔男と受け継いで、私が4代目になります。

——金物店と聞くと、家庭で使う、たらいや調理器具を思い浮かべます。

平本会長 そうですよ。平野屋金物店は、1957（昭和32）年にいまおっしゃいました家庭金物専門店

を支店として開店し、東京商工会議所会頭賞を受賞したこともあります。

ですが、一口に金物といっても多岐にわたり、現在は、建築資材、リフォーム用品、大工道具や工具などを主力商品として取り扱っています。店頭に買いに来てくださる一般のお客さまに加えて、地元の工務店、建設会社、設備業者などプロの方々がお客さまですね。

そのほかにも町田市役所など官公庁、玉川学園をはじめとする学校関係の施設ともお取引をさせていただ

いております。最近は工具や建築金物に加えて、災害時用の発電機やヘルメット、飲料水や非常食といった、防災グッズも納品しています。

——創業から代々変わらず、同じ地域で経営してきたのですか？

平本会長 140年間ずっと、現在のJ.R町田駅の東側に位置する原町田地域で、金物店を営んできました。

原町田の歴史を紐解くと、村ができて約450年と言われており、その頃からいままで代々続いている家もあります。また、江戸時代後期から、

八王子と横浜を結ぶ物流ルートの中継地として栄えてきました。そのため、江戸後期から明治にかけて商売を始めて、いまもまだ続いている商店もあります。

ただ、当時からずっと業態を変えず同じ商売を続けている会社は、弊社を除くとあまりないのではないかと思います。

——140年間、事業を継続してこれら理由は何でしょうか？

平本会長 地域の発展を願い、地域に貢献する。この考えを初代から脈々

と受け継ぎ、そして実践してきたことが、会社を継続できた大きな理由だと思っています。

創業当時、原町田には鉄道が通っておらず、毎日のように早朝から馬車で横浜や、ときには日本橋まで金物を仕入れに行っていたそうです。横浜鉄道が開通してからも、昭和20（30年代頃まで、町専属の運送屋のような形で、商品を車で神田や日本橋まで仕入れに行っていました。

すべては原町田の発展と、そこに暮らす人々に貢献するため。平野屋金物店は、地域の発展に寄与しながら、商売を広げてきたのです。

――長年、原町田の人々の暮らしを支えてきたわけですね？

平本会長 2代目も3代目も、そして私もそうですが、商店会や町内会、消防団など地域の活動には積極的に関わってきました。そうした地域貢献の活動のなかで、地元の皆さんと親しくなったり、つながりをつくったりしてきました。

ただ、これは商売のためではなく、

本当にこの原町田が好きで、貢献したいという思いからなのです。

時代の需要に合わせて、商品も変化

――平本会長は大学を卒業後すぐ、金物の業界に入ったと伺いましたが？

平本会長 1年間、別の金物会社で修業をしたのち、1972（昭和47）年に入社しました。

昭和40年代の町田市は、人口増加の一途を辿っていて、おそらく毎年1万人は増えていたと思います。

そのため周辺には住宅が次々と建って、地域の工務店さんや大工さんは非常に忙しくしていましたね。建築関係が一番活発な、威勢のいい時代だったと思います。

当時は、屋根材や壁材といった建築資材、あとは家を建てるときに組み立てに使うボルト、釘などの建築金具が飛ぶように売れました。お客さまもそういったものがないと仕事になりませんから、本当によく売れましたね。

しかし、私が代表社員になった

が、職人さんが、現場で建材を組み立てるための道具類、要するにマキタや日立などの電動工具です。

――時代の変化に合わせて、提供する商品を変えていったのですかね？

平本会長 2000年に入った頃には、建築ラッシュも下火になり、デフレ経済に加え、職人さんの高齢化も重なって、商売が厳しくなり、官公庁関係に力を入れ始めました。

ここ10年はリフォーム用品にも力を入れたり、工具だけでなく作業着も取り揃えたりなど、お客さまの幅広い要望に応えられるよう、品揃えを拡充しています。

2007年に本店ビルを建て替えて、現在は約3万点の商品を取り扱っています。

――原町田以外の場所に店舗展開しようとは考えなかったのですか？

平本会長 ないですね。私自身もそうですし、歴代の社長たちにも、多

お客さまの幅広い要望に応えられるよう、品揃えを拡充しています

店舗展開をする」という考えはありませんでした。

2代目の祖父は、やはり地元に貢献するという信念を持っていました。他市の同業者と組合をつくり、情報交換をしたり、ときには同じ町田市で金物関係での起業を考えている人に対して、商売にまつわるさまざまなことを教えたり、仕入先まで紹介したりしていたほどです。

3代目の父もそうでした。父の代ではガソリンスタンド、冷暖房事業、家具屋、飲食店……と、金物以外のさまざまな事業を立ち上げていきました。が、どれも原町田で展開していませんでした。

父は他の地域でイチからまた苦勞するよりは、金物で実績のある原町田の地で、形や方法を変えながらも、金物と同じように皆さんの生活に貢献していこうと、多店舗というよりは多角経営を目指していた、という



電動工具から作業着、建築金具、防災グッズが並ぶ。その品揃えは、3万点以上。

感じてでしたね。

適正な規模で、堅実に経営してきた

—— 今後はどのような事業展開をお考えですか？

平本会長 2021年に、長男で5

代目の勝人と二人代表になりました。彼は大学卒業後、3年ほど修業した

のちに入社して、もう20年近く経ちます。いまは、経

人と比べないで、 とにかく自分のビジネスに 専念する

営のほとんどを息子に任せています。

—— 会長が舵を取ってきた42年間を振り返って、さまざまなピンチを生き抜いてこれた要因は何だと思えますか？

平本会長 どんどん店を大きくくしていこうというよりも、適正な規模で、堅実に経営してきたことです。

父の代で増やしたさまざまな事業ですが、バブル以降は整理をして、私の代では金物一本に集中しました。もち

ろん、いま振り返ると、「ああすればよかった」という思いもありますが、事業を拡大していくことだけが経営のすべてではありません。

もう一つ、この40数年間、他人の成功や失敗から、学ぶことはしつかり学んで、でも、他人と自分を比較しなかったことが経営を続けてこれた要因だったと思います。

—— 自分と他人を比較しないとは、具体的にどういうことでしょうか？

平本会長 他社の成功から学ぶこと

は大切ですが、それを安易に真似するのではなく、自分の力量や自社の事業をしっかりと見つめて、深く考える。そのうえで、自分は自分なりにできることをしっかりとやれば、それでよし」としてきました。

そうすれば、他社の成功を心から喜ぶことができます。

自分のビジネスに専念し、「現状から考えて、自社にとって将来の安定と発展につながるか」で考え判断する。

心がけていることは「誠実」ということです。誰に対しても、何事にも誠実に向き合うことが、商売では大切だと思うのです。

株式会社 平野屋金物店

【本社】東京都町田市原町田 5-7-21

【創業】1883 年

【従業員数】12 名

【事業内容】建築資材・工具・刃物・家庭金物の販売

きらばし銀行 町田支店会員