

3月12日 ゲスト卓話



株式会社 ヒット

代表取締役 原 譽祠 様

創業に至るまで

《3人の尊敬する方》が少年期の人間形成の骨格を作りました。

①トーマス・エジソン(1847-1931)アメリカ

【失敗は成功で有る】

②八木 先生(1964-1965)小学校5年・6年担任

【勉強はしなくて良い？ その代わり何でも良いから日本一に
なれ！】

③松平 康隆(1930-現在に至る)元バレーボール全日本男子

代表監督

【常識の延長線上には金メダルは無い！非常識の積み重ねの
上に金メダルが有る！】

16歳の時【模型飛行機/Uコン】の存在を知り、その素晴らしさに
魅せられます♪ 勿論【Uコン】を飛ばした事も無ければ、作った事も
有りませんでした。決めた事は、この【Uコン】で日本一になる事だけ
でした。

《3人の尊敬する方》の考え方は、自分自身の強い意志となり、それ
から7年後(23歳)に日本選手権で優勝する事になりました。正直、
通常考えられない様な練習を繰り返し、目標の為に全てを犠牲にしま
した。しかし、この経験は青年期の考え方に大きな影響を与えまし
た。《努力は必ず報われる！》

中年期・40歳の時【(株)ヒット】を創業(平成5年/2015年)しました。
当時、イトーヨーカドーの利益をセブンイレブンが抜いた時期です。これ
は、商品売る時代⇒時間売る時代への変革期だと感じる出来事でした。
又、当時の流行語は【流通革命・問屋不要論・中抜の時代】と言われ
ていました。ここに逆転の発想をもって【問屋(株)ヒット】をスタートさせ

る好機だと感じました。

牛井チェーン【吉野屋】 旨い！安い！早い！は私に大きなヒントをくれました。

① 旨い！ ヒットにしかない製品を持つ事です。

ヒットのオリジナルブランド【POWERS】の誕生と海外製品の輸入
(独占販売契約の締結)販売の強化です。

② 安い！ 最高のクオリティーなのに割安感を与える価格設定です。

安かろう悪かろうでは、お客様は離れて行きます。リピーターを増やす為の絶対条件です。

③ 早い！ 欲しい商品を確実にお客様のもとへ如何に早くお届けするか！です。

私は、神奈川県茅ヶ崎市の出身です。 先ず、対象となるお客様の年齢層を調査しました。(20歳後半～30歳前半) …と、言う事はサラリーマンの方が多いわけです。つまり販売店様へ買い物に行く時間は午後6時以降になってしまいます。午後6時以降に連絡が取れて、その時点で出荷業務が出来る方法(地域)がポイントです。

当時、1番大きな運送会社は佐川急便でした。この結果、創業候補地を越谷～三郷の間で50箇所ぐらい探して八潮に決定しました。

現在は、為替の変動、インターネットの普及、流通改革 等、激動の時代に突入しています。しかし、時代の変化はチャンスです。ピンチはチャンスです。

これからも情報を先取りし、生き残るのではなく勝ち残る為に、日々努力して参ります。

今後もご指導ご鞭撻の程宜しくお願い致します。