

2024年04月01日

カインズ代表取締役社長 CEO 兼 ハンズ代表取締役会長

高家 正行

「令和6年度 カインズグループ入社式」祝辞

まずはハンズ、そしてカインズを代表して、今日入社された皆さんに私から入社おめでとうとお伝えしたいと思います。これから長い社会人生活を皆様が迎えられる、その第一歩をカインズグループ、カインズそしてハンズを選んだくれたことに感謝したいと思いますし、是非、皆さんがこれから先ますます成長していけるように我々も一緒に取り組んでいければと思っています。

▼入社式を迎えた想い

この2024年は、後から振り返って考えると、結構大きな節目の年になるのではないかと思います。入社式も昨年コロナが5類に移行して、昨年から対面で開催できるようになりました。そして今回はオンラインですけれども、ハンズの新入社員の皆さんも参加して、初めてカインズとハンズの合同入社式を実施することができました。カインズに入ってきた方が223名、そしてハンズが23名、合わせて246名の新入社員の方を今日、迎えることができたわけです。

カインズ、ハンズが属しているベisiaグループは、日本の中でもトップ10に入る大きな規模の流通グループではあるのですが、実はこのベisiaグループの各社というのは、今でも創業時の精神、挑戦、チャレンジする、勇気を持って前に進む、行動していくといった様々な精神を、社内にきちんと維持していこうと努めています。会社が大きくなったからといってなんとなく会社に依存しているというような社員を極力少なくしていく。一人ひとりが自律して商売をしていく。そういった精神を会社がどんなに大きくなっても維持していこうと取り組んでいるのが、ベisiaグループでありそして、カインズ、ハンズです。

ですので、大きな会社に入ったという「寄らば大樹…」的な安心感というものを抱いてもらうのはあまり適切ではないのかなと思います。

会社はどんどんどんどん、皆さんを含めた我々の挑戦で大きくなっていくと思うのですが、一人ひとりの社員にはいつでも挑戦する気持ち、自分を成長させていく、そして会社を成長させていくというチャレンジ精神を持ち続けてもらいたいと思っています。

▼カインズ、ハンズ各々の挑戦

入社式ですので、カインズとハンズの歴史をそれぞれ振り返ってみたいと思います。

カインズは皆さんが生まれる前の1978年にいせやホームセンターという形で栃木に1号店を立ち上げました。

当時、多くの小売業の会社がアメリカに視察に行き、色々なことを勉強した上で、アメリカの住宅関連に非常に特化したホームセンターとは少し異なる、住宅関連の商品だけではなくて日用雑貨があったりペットの商品があったり、そういったものも含めた日本型の独特のホームセンターというものを立ち上げた第1グループに属するのが当時のいせやホームセンター、今のカインズです。

その後、カインズはいせやから分離独立をしたわけですが、独立をして以降、店舗をたくさん出したのに加え、ホームセンターの中でも非常に大型の店舗をチェーンストアとして運営していくことを進めながらどんどん会社の規模を大きくして、いわゆる規模の経済、規模の優位性というものを発揮しながら安くて良いものを全国にお届けするということに取り組んできました。これが、ある意味で“第一創業”といわれる時代かと思います。

その後だんだん日本も物が豊かになってくる中で、メーカーの商品を売るだけではなかなか会社としての特徴を出していけないということで、今の会長の土屋さんが社長についた時に、

「SPA宣言」というものを出してカインズでしか買えないオリジナル商品をつくっていくということを手掛けました。これが2007年ぐらいからですが、そこからカインズは、いわゆる今、皆さんもカインズの店頭に行くと、たくさんのカインズブランドの商品を見ますけれども、カインズでしか買えないデザインだったり機能だったり、そういったものが他の店舗にはなく、そして安い値段で提供されていくようになる。安い値段でというのは、その機能に比べて、あるいはデザインに比べて安い値段でお客様に提供するということです。今ではカインズは、商品を開発していく力は、国内あるいは海外でも高く評価をされていて、国内や海外のいわゆる商品に関するデザイン賞みたいなものを10年以上連続で受賞できるようまで実力がついてきたというところですよ。これが“第二創業”と言われる時代だったと思います。

そして今、カインズは約5年ぐらい前から、今度は“第三創業”という、またさらに新しい価値をつくるということに取り組んでいます。これは皆さん、これからの研修、あるいは先輩からの話、あるいは店舗に配属されてから、色々聞くことになると思います。詳しくはそこに譲りますけれども、「くらしDIY」というブランドコンセプトを掲げて、6つの顧客価値、主に6つ

の価値をお客様にカインズに来たとき、あるいはカインズのオンラインショップに来たときに実感してもらいたいという価値を定めて、それを実現していこうと取り組んでいます。それを通じて「唯一無二のカインズ業態」、ホームセンターですけれども、ほかのホームセンターとはちょっと違う、ちょっと違うというかだいぶ違う、海外のホームセンターともだいぶ違う、カインズにしかない価値を実現できる唯一無二の業態をつくっていこうということに、今取り組んでいる。これがまさに”第三創業”というものに対する、今のカインズの挑戦になります。

一方ハンズはカインズが1号店を出す少し前、1976年に、当時、東急不動産の新規事業として藤沢に1号店を出しました。ほぼ1978年にカインズが1号店を立ち上げたと同じぐらいの時期に、ハンズも世の中に産声をあげた会社です。そして1978年にカインズが1号店を出した年は、まさにハンズが渋谷店をオープンした年になります。これも皆さん生まれてないと思うのですが、私なんかは当時中学生だったのですが、「我が国初のDIY専門ビルの誕生」という触れ込み、認知でオープンをしました。渋谷店は渋谷の公園通りに上がってちょっと入ったところにあり、当時渋谷の駅からハンズの店まで歩いていくと5分以上かかったのですが、道に誘導員が立っているのです。要するに渋谷の駅からハンズに行きたい人がたくさんいるので、要所要所に誘導員が立って人を案内していた。そんなある意味で言うと一つの文化、社会現象というものを渋谷店からスタートさせたというのが、1978年のハンズの渋谷店のオープンでした。その後ハンズも店舗展開をして1983年にはハンズメッセを始めました。本当に今小売業はいろんな催事をやっているんですけども、ハンズメッセという催事は当時の小売業としては、本当はかなり際立ったものだったと思います。そういったものを展開したり、それから1996年には今の旗艦店になっている新宿店ですね、新宿の南口の高島屋さんの隣にある新宿店をオープンしたり。それから2014年にはシンガポールに直営店を出すということで、ハンズブランドを海外にも展開していつている。今ハンズは海外ではシンガポール、そしてフランチャイズを使って台湾の2カ国で海外展開をするところまで至っています。

▼カインズ・ハンズの展望

そんなハンズが2年前、ちょうど2022年の3月にカインズグループのメンバーとなってちょうど2年が経ったというところです。

各々の会社、あるいは店舗は今申し上げたようにそれぞれの生い立ちがあって、それぞれの店舗形態も立地場所とかも全く異なるわけですけども、カインズは先ほど言ったように「くらしDIY」、そしてハンズは「生活文化の創造」「手でソウゾウしよう、手でワクワクしよう」

ということをスローガンに掲げて、お客様、あるいは一消費者の皆さんのくらしを DIY(Do It Yourself)していこうということに取り組んでいるわけです。

実は世の中的には DIY という日曜大工的なことを意味することで使われることが多い言葉なんですけど、カインズとハンズの DIY というのはもっと広い意味でつかっています。

要は Do It Yourself ですから、自分らしく自分のくらしを豊かにしていく、便利にしていく、彩りを与えていく、こうしたことすべてが DIY だと。何も日曜大工で本棚を作ることだけが日曜大工ではなくて、料理をすることも掃除をすることも洗濯をすることも家事をすることも、そして自分の趣味をする時も、あるいは外でキャンプをする時も、くらしのあらゆるシーンで自分らしく、便利に、豊かに、楽しくしていく。そのためのお手伝いをする、そのための商品を提供する、あるいはそのためのサービスを提供する、あるいは、そのためのいろんなアイデアを提案していく。これらすべてが、カインズにとっても、そしてハンズにとっても DIY ということを意味する、そういう広い意味だと我々は思っており、皆さんも社内でこれから DIY という言葉が使われた時に、そういう広い意味を持っているんだということを是非理解しておいてもらえればと思います。

そしてこのくらしを DIY していく、あるいは生活文化をつくっていくということについて、日本の中でカインズとハンズが手を組んでいるということは、私は手前味噌ですけども、日本で最強の組み合わせと思っています。日本だけではなくて、これから間違いなく世界に向けても、この組み合わせで日本の DIY 文化というものを発信していける、そんな組み合わせだと思います。

▼社会人をスタートする皆さんへの期待

繰り返しますけれども、皆さんはそんな会社にこれから第一歩を踏み出すというわけです。最後に、これから皆さんが社会人として第一歩を踏み出すにあたって、先輩である社会人として一言アドバイスさせてもらえればと思います。

今、人生 100 年時代と言われています。私が社会人になったころは 60 歳が定年で 60 歳になると引退をするというのが社会通念だったわけですけども、皆さんにとってはそういったものが既になくなっています。人生の中で、自分がやりたいと思えば 50 年でも 60 年でも働く、あるいは働くチャンスがあると思います。その一歩を皆さんはカインズもしくはハンズで踏み出したわけですので、ぜひ 40 年、あるいは 50 年という長いスパンで見て、自分はこれをやりたいんだという目標を立ててもらえればなと思います。

決して今、その目標が明確になっていなくても心配する必要は全然ないと思います。何を隠そ

う私もそういった目標ができたのは社会人になってしばらくしてからのことでした。仕事を始めて、目の前の仕事をやる中で、自分はこういうことをやりたいな、こういうことを実現したいなということが私もだんだん具体化されていき、目標が見つかったということです。今見つかってないことを心配する必要は決してありません。ぜひカインズもしくはハンズの中でそれを見つけてほしいなというふうに思います。それを見つければ、そこに向かって一生懸命努力をするということになりますし、そういう環境をカインズ、ハンズが提供する会社でありたいと思っています。

あとは50年という長い道のりを考えると、2年、3年という目の前のことにあまり一喜一憂しないということも大事なのかなと私の経験からは思っています。

「隣の芝生は青く見える」といいますがけれども、どうしても若い頃は同期でも他のお店で働いている人のことがなんとなく気になって「あっちの方が良さそうだな」と思えてしまったりとか、学校の友達と会った時にほかの会社で働いている人がいて、「なんかあっちの友人の方が面白そうな仕事しているな」と思ってしまうことがあります。私も何度もありました。

でもそれって、今日の前の仕事を比較しているだけです。先ほどお伝えしたように、一喜一憂するのではなく、40年、50年という長いスパンで目標に向かって今自分が何をしているのかということを考えてもらうと良いと思います。そうすると今、自分が目の前でやっている仕事、その仕事は一部の小さな仕事かもしれないですけども、このカインズ、ハンズの5,000億を超える商売の間違いなく一端を担っているんですね。

その仕事がないと、やっぱりお店で最後、売上が上がらない、利益も上がらない。皆さん新入社員も含めて、どんなに若い人でもベテランの人でも、その5,000億という商売をつくるある一部分を必ず担っているわけで、そこには必ず意味があるんですね。意味があるとともに、その仕事が、一年一年、あるいはもっと言うと1ヶ月、1ヶ月、あるいは毎日毎日向上していくことによって、会社の商売全体がうまく成り立っていく、あるいは会社の商売そのものも成長していくということを考えれば、新入社員である皆さんがこれからお店に配属になって担当していく仕事にも必ず意味があるということと、それをただ言われた通りに、漫然と365日やるのではなく、どうやったらその仕事はもっと良くなるだろう、あるいはもっと効率的になるだろうとか、自分だったらこうしたいとか、そういったことを考えながら仕事と向き合ってもらえればと思います。

目の前のことに一喜一憂しないというふうに言いましたけれども、目の前の仕事を漫然とやるのではなくて、そういう問題意識を持って毎日毎日取り組んだ人と、残念ながら漫然と目の前

の仕事をやっていた人とでは、5年、10年という歳月が経つと、その二人の間には大きな違いが出てくる。企業の中の仕事というのは、そういうものなのかなと思います。

ですので、ぜひ自分の目標をカインズ、ハンズの中で見つけてもらいたいということ、そして目標が見つかったら、そこに向かって是非挑戦してもらいたいということ、そしてそのために今、自分の目の前にある仕事を、漫然とやるのではなく、きちんと意味を考えながら、その仕事をより良くしていくっていうことを積み重ねること。これらが将来の自分の目標になっていくと思いますので、これから皆さん、研修を含めこの後配属になる店舗での一つひとつの仕事、あるいは一日一日というものを過ごしてもらえればと感じています。少し皆さんより先輩社会人としてのアドバイスとして、私からはそれをお伝えしたいと思います。

▼締めコメント

最後になりますけれども、カインズ、そして、ハンズ、この商売は、繰り返しになりますけれども、この壇上に上がっている社長や役員の人たちがつくっているわけではありません。つくっているのはお店です。つくっているのは一個一個の商品です。そして、それをちゃんと店頭で並べてそれを販売するということを支えている一人ひとりの社員です。社内では「オペレーション」という言葉をつかっていますが、様々な部署があって初めて一つの商品が売れて一つの店舗が成り立って、そして全体では5,000億を超える商売ができあがっているということです。会社は一人で回っているわけではありません。今日からは皆さんも会社を動かしている一員になりましたので、ぜひ、我々と一緒にカインズそしてハンズのこれからの未来をつくっていければと思っています。ぜひ頑張ってください。

私からは以上です。

以上