

第四話 衣料品販売における勝ち組と負け組み

5月26日夜のTVニュースが、デパートの売り上げが5ヶ月連続の二桁%ダウンだと放送していた。もちろん前年同月を下回るのは数年前からの兆候らしい。デパートの稼ぎの六割が衣料品であり、それが売れないということである。

翌日、出社したら、『山縣参事、明日”紳士服のAOKI “さんが、銀座店をオープンしまするので、できたら行ってあげてください』と上司からお願いされた。へえ〜うちの会社、紳士服のAOKIさんとも取引があり、不景気だから販売へのご協力をお願いか!と思いなながらも、夏用のスーツが一万円で買えるならと、喜んで承諾した。

そして開店当日の5月28日、早めに行って下さいと頼まれていたので、八時には着いて九時の開店を待とうと思いき早めに家を出た。

店に到着したのは八時ちょっと前だったが、既に店の前には行列が出来ていた。最後尾に並んで開店時間を待つこと一時間、凄い人混みになってきた。一時間の差で私は前の方にいたので、開店と同時に店内に入り、9500円のスーツを一着購入した。店を出たのは10時頃だったが、人混みは更に増え、行列は銀座通りの高速道路高架下の店の前から、銀座松屋の前まで続き、そこで向こう側へ渡り、今度は折り返して店の前の銀座通りの反対側まで続いていた。警備の方に聞いたら、三千五百人ぐらいが入店を待っているとのことであった。

ずっと以前、昔の名前なら越後屋という百貨店さんの外商部の方に、全国配送などは宅配便に任せて、物流費の低減をしないといけないという提案をしたことがあったが、『当店のお客様は、当店の包装紙と同時に、当店名前がついたトラックで品物が運ばれて来ることをご希望されます…。これが1904年に今の名前になった当店のお客様を大切にする気持ちなのです!』と言われたことがあった。

もちろんこの百貨店さんの方針であるから、それ以上は申し上げなかったが、果たしてお客様は本当に百貨店名の運送屋さんによって運んで貰うことに喜びを感じるのでしょうか?

