



4月の青空の下、庭に

チューリップの花が咲いています



愛知県豊川市パート11

商売を広げました

豊川に来て8年が経ちました。仕事は相変わらず学研のおばちゃんと一緒に本のセールス。

順調に商売も繁盛で私はこの辺で待ちの仕事をしたくなり、いわゆるこちらから押しかけて売る仕事ではなく、お客さんが来てくれるのを待っている仕事をしてみたくなり、何がいいか考えた末、化粧品屋さんをしてみようと思いい立ちました。

カネボウと少し取引がありましたのでそのご縁で、化粧品屋です。やったことがありませんがなんとなく出来そうでした。店舗探しから始めました。その頃から私は店舗も路面店は

これから苦しくなると思います、商店街の路面店ではなくショッピングセンターの中を考えました。豊川のセンターで空きがあるの聞き早速見に行きました。食料品、衣料品、薬屋さん、洗濯屋さん、花屋さん、お菓子屋さんがあり化粧品店がありません。早速オーナーを訪ね「化粧品屋をしたいのですが、貸していただけるスペースがありますか？」「雑貨屋さんか今月で出るのでその後なら」と言っていたので「どれくらいの坪数でおいくらですか？」と聞いてみました。

「10坪で家賃は20万円、その他敷金、権利金で80万円程がかかります」とのこと。私はざっと計算してみました。借りるのに100万円、化粧品の仕入れが1000万円、テナポの改装が300万円、1400万円は必要だなあと計算し、貯金が2000万円程ありましたので、やることにしました。簡単に決めましたが、私は何事もやってみなければわからない、走りながら考えるたちです。でなんとかなるだろうと、かをも入院中だし相談する人もいなくですることになりました。

メーカーは資生堂、カネボウ、コーセー、アルビオンの4社と契約しました。この契約も難しい審査とかがあって1ヶ月以上返事待ちをしましたが、幸いに皆んな審査が通り取引できることになりました。店舗制作は私のゴルフ仲間、間に店舗専門の大工さんがいたのでその人に頼みました。私が初めての化粧品屋を開くのでメーカーから営業マンが来て、仕器の作り方など指導しても

らいながらの店作りです。さて次が従業員です。化粧品屋ですので男の私が店頭に立つのはまずいで、チラシを作った従業員募集をしました。それと同時にコーセーから一人化粧品店の定員の経験者が遊んでいるので紹介しました。ようかと言っていたので早速面接、23歳の独身者で経験5年のベテランでしっかりした娘です。その人に全て任せて、パートさんが面接に来ましたがその人に任せて2人採用しました。

その頃の化粧品店の売り上げは年々下がり気味で路面店では大きなスーパーとかセールスマンが販売している化粧品に売上を取られて苦戦している業界でした。その当時の路面店の化粧品屋さんは奥さんが一人でやっているとところがほとんどでど

ただでは無くファンシーグッズを名古屋の問屋に買いに行つて店にならべました。当時はキティちゃんやその他人気キャラクターがよく売れていたので、4割はキャラクターグッズを並べたところ、スーパーの中ですの子供達も買いに来てくれて、高校生や若い女の人のお客で、賑わうお店になっていました。

売上の6割は化粧品、4割がキャラクターグッズのお店になっていきました。化粧品のメーカーはセールスがその月の締めの日が近づいてもノルマが達成できていないと、担当のお店に締め日の日に黙って商品を送り込んでくるのです。どのメーカーも同じです。「頼んでないよ」と文句を言うと、「締めの次の日に返品してください」と都合のよいことを言ってきました。その分の支払いはしなければなり

ませんのでお金がないお店は大変ですが、古くからの慣習のようで、私はよく喧嘩したものです。黙っているとはどんどん送って来ます。そんな業界かと驚かされました。

6ヶ月ほど経って各メーカーから籠谷 弘社長さんのお店はうちの支店の中でも上位の売り上げを上げておられますよと言つて来ました。そうかもしれない。ファンシーグッズを買いに来て口紅を買って帰るとか、お手入れもしていましたので、お手入れとはマッサージと化粧品をしてあげることでは無料です。毎日最低でも二人ぐらいのお手入れの申し込みがあり従業員みんなメーカーで教育を受けて来ていますので、うちのお店は評判がいいようです。

ところで社長の籠谷 弘は何をしているのか？私は化粧品店のグッズの仕入れ以外は何もしていません。皆さんにお任せです。特に若い店長に任せてパートさんもよく働いてくれます。さて、儲かっているのか？化粧品

品店は斜陽産業で潰れるお店が多いと言いましたが、幸いに私の店は私の見込み通りスパーの中に入っているのです。お客の数が路面店と比べると断然違います。毎月当時は従業員に給料を支払い、家賃を支払い、経費を支払い残りが平均40万円程ありました。学研で十分食べて行けましたので其のお金は私のお小遣いですね。(少しは貯金しろよ)店長もパートさん2名も楽しく仕事をしてくれています。その大きなことが雑貨の仕入れです。名古屋の間屋に行つて買い物するのですが、パートさんも行きまです。買い物は自分のお金ではなくお店のお金ですから、ポンポンと買い物をするのがとても楽しいようです。ストレスも解消しますしね。そうそう、雑貨の中で売り上げがコンスタントなのがエプロンです。これはエプロン屋さんが持つてくるのもあって、それをパートさんが選んで仕入れられます。自分が仕入れたものが売れた時はとても気持ちがいいようです。それ

ぞれが自分で商売しているように錯覚して真剣に商売に精を出してくれるのですね。社長も、店長も、パートも皆んな楽しく仕事ができているようです。

さて、化粧品店は無事立ちあがりしましたが、その後どうなっていくのか、籠谷 弘はこれです。満足しておとなしくしていかうのでしょうか？いえいえ.....

籠谷 弘



歌声喫茶 4月・5月の予定

「西院」(第2、4木曜日)

4月10日、24日

5月 8日、22日

楽々亭第52回 4月の予定

4月15日(火)

西本願寺飛雲閣・滴翠園・能舞台拝観

午後1時～3時まで

詳細は希望者にお知らせします。

ともしび通信

発行元：NPO 法人没イチの会・京都

住所：京都市西京区大枝北沓掛町一丁目5番地2-406

TEL：075-874-5320 FAX：075-874-5328

MAIL：kago@botuichi.com

●ともしび通信では、皆様の投稿を募集しております。身の回りの出来事や体験談など、何でも結構です。楽しかったこと、つらい想いをしたことなど、様々な胸の内を皆様と共有して行きたいと考えております。