

銀座と共に生きる

株式会社壹番館洋服店 [東京・銀座]

IM コンサルタント代表 平松陽一

100年続く
「老舗」
に学べ!

今も昔もみゆき通り象徴

東京銀座みゆき通りは、メンズストリートに変身しつつある。創業80年になる株式会社壹番館洋服店（代表取締役 渡邊新）はみゆき通りと外堀通りの角にあり、その存在感を示している。歴代首相などや政財界、日本を代表する

文化人に永年に渡り愛されている。誰もが一度は壹番館でスーツを誂えてみたいと憧れる店なのである。

創業者である渡邊實は、長野県で生まれた。実家は呉服屋であった。ここでの体験が、後に洋服店の営業・店舗運営に日本的経営の良さを残すこととなる。呉服屋として行商に明け暮れていたある日、横浜の洋服店のショーウィンドで



みゆき通りと外堀通りの角に建つ風格の漂う壹番館洋服店。

フロックコートを見た。これにすっかり取りつかれ、洋服業界に入ることとなる。その後洋服店で修業して、壹番館洋服店を創業する。昭和5年（1930年）は大不況の中にあり、その中で創業であった。

苦境で伸びて本物となる

著者が多くの老舗といわれるところと接して面白いと思うのは、不況や逆境を糧にして伸びてきたところが多いことだ。

当店は渡邊實が3回に渡り応召されるが、その後を夫人が守り、堅実に成長するのである。終戦後、これといった仕事が無かった時に進駐軍（米国）のワッペン付けなどを行い、事業を継続するのである。老舗の年齢とは、不況を生き延びることにより固い節目となるのではないだろうか。

2代目渡邊明治は、戦後の高度成長期に当店を飛躍的に伸ばすこととなる。

銀座と共に伸びる

高度成長期に銀座も成長することとなるが、実は戦後の混乱期から高度成長期へ移行する中で、新宿・渋谷・池袋新興ターミナル街に銀座は抜かれてしまうの

ではないかという危機に襲われることがあった。銀座は、ターミナル街とは言いにくいところがある。そこで、銀座百店会が中心となり、魅力ある街づくりを行うのである。その中心人物の一人が2代目であった。

これが今日、ニューヨーク五番街と比較される銀座となる。当店の2代目経営者は、自分の店だけでなく、常に銀座全体との調和を考えて行動することを基本としていたのである。

父の背中で学ぶ

さて3代目であるが、大学卒業後英国のテイラーに修業に出た。そして、素材・ファッションについて学ぶために、イタリアで修業して帰国することとなる。

現社長は、誰言われるともなくごく自然に今の道に入ったようだ。こう書くと、読者は、平凡な人生なのだと思いかもしれないが、決してそのようなことはない。激しく変化するファッション業界に身を投じることに、本人の迷いもあつたようだ。幼い時から父明治の後ろ姿を見たことが、最終的に

株式会社壹番館洋服店

〒104-0061 東京都中央区銀座5-3-12

TEL.03-3571-0021

FAX.03-3575-1468



代表取締役社長 渡邊 新 氏

店を引き継ぐという決定をするのである。
さて、現社長が日本に帰り、副社長となった時期は、バブル崩壊の真つ只中であった。この時を境に銀座の顧客層が変わっていく。それは、社用族から個人顧客である。当店として例外ではなかった。現社長が、個人のお客様を大切にするために行ったのが、仕事の多能化である。

お客様の变化に対応する

当店の仕事は接客（営業）、カット（裁断）、縫製に分かれる。以前はこれがそれぞれ別であり、そのために多くの注文を処理するということがあった。

ところが、個人のお客様に対応するには、お客様の多様なニーズに対して応えられる人材が求められると判断をしたのである。それで専門性を保ちながらも複数の仕事を受け持つように教育をしたのである。これにより、お客様への接客が深くなってきたのである。

また、お客様にゆつくり生地選びや銀座での買い物で疲れた時に一休みして頂くために、店内を改装してくつろげる空間へとしたのである。

全て手縫いの注文紳士服は、注文を受けてから出来上がるまでに1ヶ月近くかかる。途中で仮縫いがあり、ここでお客様の身体に合わせた服が出来上がってくるかどうかが決まるのである。

だから、この仮縫いでは社長自ら立ち会うようにしている。多忙な社長であるが、できるだけ仮

縫いは自らが行うようにしているという。

通常、当店のような専門店のオーナーが店に出ることは少ない。ましてや、仮縫いなどを行うということも珍しいのである。中には仮縫いが出来ないオーナーもいる。

職人としてのプライドを

銀座の老舗を見ると、オーナー自らが接客をする店は不況の中にあっても堅実にお客様の信頼を得ている。

これは聞いた話であるが、本来の銀ブラとは銀座を歩くことにな

く、銀座にあるお店にブラッと入ってそこでオーナーと話をするといいことのようにだ。

このことをすっかりやっている店が強いのだ。

渡邊明治会長は、次のようなことを言う。

「職人意識はよいが、職人根性はよくない」

それは、自分のやっている仕事にプライドを持っているのは大切だが、それだけに固執して物事を狭く見るのはよくないということだ。

ここに老舗としての人材育成の厳しさと懐の広さがある。銀座という街は不思議なところで、店員の目の前で世間相場では考えられないような価格ものが売れたり、サービスが提供されたりする。

すると、社会経験の少ない若い人達が入ってくると、それが普通だと思いついてしまうという錯覚が生じてしまう危険性があるのだ。そのためには、自分をしっかり持っているなければならないのである。

そうしないと、自分の殻に入ってしまう、他人の意見を聞かなくなってしまうことになりかねないのである。



壹番館の紳士服は全て手縫い。

100年続く 「老舗」 に学べ!

読者もテレビニュースなどで見ているであろうが、歌舞伎座に代表される建物が建て替えの時期にきている。そこでは、これまでの延長だけではなく、新しい銀座が

求められているのである。渡辺家三代は、銀座の街を中心に現社長は、銀座の若手社長の取りまとめ役として外部との関係を持つている。また、そういった人達との関係を大切にしている。

一方では、変えなくてはならないものがある。それは、ファッション業界の宿命といわれるものではないだろうか。お客様の好みは時

現社長は80周年を機に新しい壹番館のあり方について模索している。そこには、銀座という街といかに一緒に生きていくかということが根底にある。

ここで現社長は、変えるものと残したいものがあると言う。お客様が当店に来て、和らぎを感じて頂くということは古くても残していきたいというのである。それは、創業者から大切にしている日本古来のしきたりといわれるものだ。

本当のプロは対応力がある

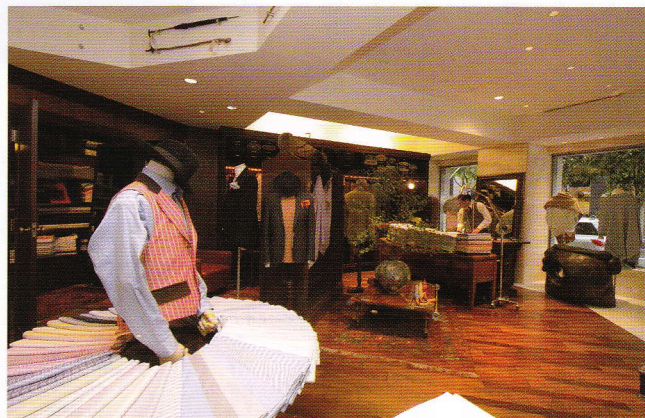
代と共に変化する。これについていくことがベテラン職人であっても求められるのである。当店では、60代、70代の職員はそう珍しくない。彼らは時代の変化に対応することによって、この年齢まで現役でやってこれたので、とにかく一流の職人でありながら、よく勉強することに驚かされる。このことを若い年代につなぐことがいかにできるかということである。

古くても 残さなければならぬもの

現社長は40代である。次の代にバトンタッチするのは20年後のことであろう。銀座の街と共に生き、関係者の支援を受けながら成長していくのではないだろうか。

最近、日本の企業が弱くなったというのを聞くが、それは対応力が弱くなってきたことであろう。特に若い人が決められたことしかやらなくなっていると言われる。これを確実にやっているのが東京・銀座壹番館洋服店である。

ひらまつ よういち 玉川大学工学部経営工学科卒業後、経営コンサルティング活動(会社経営研究所)を経て、IMコンサルティング代表となる。現在、経営コンサルティングとして、指導業務、教育、講演を行っている。コンサルティング活動の傍ら、企業に入り管理職を兼務。主な著書『この老舗に学べ』(フォレスト出版)、『必ず売れる営業マンになれる』(営業幹部のための指導力増進講座)(以上すばる舎)など多数。



落ち着いた雰囲気の一宮館店内。



一宮館の婦人服部門 BESPOKE GALLERY。

例えば、新年は全社員が一堂に会して鉄入れ式を行い、お客様に感謝して1年をスタートする。そして、自分達の使っている道具に感謝する針供養がある。また、育てていただいた両親に社員が感謝するための休みを一週間近く取る敷入りも行っている。これは考えてみれば、何年前か前まで日本の社会ではごく普通に行っていたものではなかっただろうか。これが仕事の余裕であり、お客様に和らぎを与えているのであろう。過度に豪華なセットや仰々しい立ち振る舞いではないのだ。

最近、日本の企業が弱くなったというのを聞くが、それは対応力が弱くなってきたことであろう。特に若い人が決められたことしかやらなくなっていると言われる。これを確実にやっているのが東京・銀座壹番館洋服店である。