

バブルに翻弄された老舗テラー 主婦が経営再建に飛び込んだ

「跡取り娘」たちの経営手腕

に迫る本連載の第二弾は、銀座テラーグループ（東京・中央）の鰐淵美恵子社長。創業者の義理の娘に当たる3代目だ。政財界の要人を顧客に持つ老舗仕立て服専門店「銀座テラー」は、一時100億円の負債を抱え、経営危機に陥った。普通の主婦だった鰐淵社長は、そこからなぜ会社を建て直すことができたのか。これまでの歩みを語った。

私は東京の銀座で仕立て服専門店「銀座テラー」を経営しています。といっても、銀座テラーグループで働き始

めたのは44歳からです。

銀座テラーという店名を聞いてすぐ分かる人は、あまり多くないかもしれません。まだ「隠れた名店」といったところでしょうか。私はこれを「誰もが知っている名店」にしようと、努力を重ねています。

銀座テラーは、私の義父の鰐淵正志が1935年に創業しました。鰐淵という苗字を聞くと、年配の人は、バイオリニストで女優としても一世を風靡した鰐淵晴子を思い出すかもしれません。実は義父は鰐淵晴子の父で、やはりバイオリニストの鰐淵賢舟の兄弟に当たる人です。

生前、義父は多くを語りま

せんでしたが、幼い頃はかなり苦労したようです。中学校を出るか出ないかで上京し、戦前の東京・蒲田で、夫婦で「鰐淵洋服店」を開きました。

**服飾関連の賞を授受
顧客は政財界の重鎮**

当時のいわゆるモダンボーイ、モダンガールだった2人にとって服飾業は天職だったでしょう。戦後、銀座に店を出し、銀座テラーと名付けます。このネーミングのセンスは天才的だったと思います。銀座というブランド、高級感、覚えやすさが短い店名



わにぶち・みえこ
1948年大阪府生まれ。70年甲南大学文学部英文科卒業。同年、大阪万国博覧会国連館VIPコンパニオンとなる。73年銀座テラーグループの後継者、鰐淵正志氏と結婚。92年銀座テラーグループに入社。95年総支配人、2000年、3代目社長に就任。06年職人を育成する日本テラー技術学院を開校

銀座テラーグループの概要

本社 : 東京・中央
創業 : 1935年
売上高 : 4億5000万円
(2014年9月期)
従業員数: 30人
事業内容: 仕立て服専門店

にまとまっているからです。貴重な財産の1つですね。

仕事も、社名に違わない高水準でした。日本では戦後、復興促進という目的もあって、

高松宮殿下が産業界に様々な賞を設けました。服飾業界には高松宮技術奨励賞が設けられ、銀座テラーは、53年にシングル背広部門、56年にモーニング部門で表彰されています。お客様には政財界の重鎮が名を連ね、まさに名実ともに日本の一流テラーメード紳士服店であったわけですね。

それがなぜ厳しい経営状況に陥ってしまったのか。そのことをお話しする前に、自身のことを少し紹介します。

私は大阪に生まれ育ちました。実家は父が興した菓子問屋。当時は職住が一緒の時代で、集団就職などで出てきた従業員が50〜60人も共に寝起きするという、商売を身近に感じる環境で育ちました。

だけでなく、マッチと灰皿も一緒に渡す。そうした気遣いができない人は、商売人に向かない」といったことを問わず語りに聞かされました。

甲南大学を卒業したのは1970年の大阪万国博覧会のときです。出来心でコンパニオンに応募してみたら受かってしまい、国際連合館に配属されてVIPを担当しました。

その後、鰐淵正志の一人息子で、後に2代目社長となる鰐淵正夫と見合い結婚をし、上京しました。2人の娘にも恵まれ、私は主婦として不自由なく生活していたのです。

日本全体がバブルに踊る中、事業も順調でした。主力は個人よりも法人のお客様です。朝から次々注文の電話が入り、一着30万円、50万円の紳士服が10着、20着と売れていく。

ただ、本当に背広が売れていたのではありません。贈答用の「お仕立券」が全盛の時代。売り上げのほぼ半分を占めていました。背広自体ではなく「券」が売れていたのが、バブルを象徴していますよね。

好業績が一転、危機に社長の夫は健康悪化

事態が暗転したのはバブル崩壊のことです。2代目社長だった夫は、不摂生がたたって慢性腎臓炎になり、介護が必要になりました。まだ次女が小学校2年生の頃です。

営業担当者は懸命に顧客開拓に励みますが、一向に売れません。法人向けの仕立券の需要はあつという間に霧散。

顧客に電話をかけても取り付く島がありません。業績はみるみる落ち込んでいきました。そしてついに、最も成績を上げていた営業担当者が、「売っていく自信がなくなった」と退職することになります。そのとき、彼はなぜか、「奥様を入社させたらどうですか」

と夫に進言したのです。私も

厳しい経営状況は感じていたから「少しでも役に立ちたい」と入社を希望しました。夫がそれを許してくれたので、仕事をすることになりました。

とはいえ、社員は内心、「社長の奥さんが突然会社に来てはどうなるものでもないだろう」と反発していたと思います。3カ月くらい、何もさせてもらえませんでした。

ただ、日々、上がってくる数字を見ると、相当に深刻な状況であることは分かりました。「社内で何もさせてもらえないなら、外に出て売രിക്കない」。こう決断した私は、「営業に出ます」と宣言し、顧客開拓を始めたのです。しかし、本当の試練はその後待っていました。

教訓

いかに多くの得意客を抱えていても、成功体験にあぐらをかけば、変化に対応できずに経営危機を招く



銀座テラーの顧客には政財界の重鎮も多い