

事例1

素直な気持ちで発想を転換、 業界になかった新販路を開拓

(株)モリシマ社長 深田 正雄氏 (59歳)

創業●一九三七年
業種●紳士服等の企画・卸売・直売
年商●六億円

従業員●二二名
所在地●名古屋市中区
URL●<http://mrisn.co.jp/>

かつて繊維問屋街として栄えた名古屋市中区の南呉服町通りで唯一、繊維関連企業として残っているのがモリシマである。

昨年、創業七〇周年を迎えた同社は長く服地卸として栄えた。現在はオーダーメイド紳士服の直販がメイン事業である。

ユニークなのはその販売手法だ。異業種企業と提携し、販売イベントを主催してもらうのである。年間、約四〇社がこのイベントを行っており、地場のスーパーやホテル、ガソリンスタンド、製造業など業種もさまざま。現場での採寸や納品・代金回収、アフターフォローはモリシマの役割で、提携企業は会場の提供と自社社員による顧客の応対に徹すればよい。両者で

分け合う収益（分配率は条件で変わってくる）の面だけでなく、社員の士気高揚につながる」と好評を得ている。

その核といえるのが、イベント当日のおよそ一か月前から、提携先の社員に対してモリシマが数回実施する研修会である。「やる気塾」と名づけられたこの研修自体が、参加企業から好評を博しているのだ。

素直に聞く耳をもつことで アイデアは無限になる

八八年から現在の形になったこのイベントで、同社は年商の半分近くを売り上げる。業界では異端といえる取り組みに着手した深田社長は、次のように語

る（以下、発言は同氏）。

「独自の取り組みにトライできるかは、トップが着想を得られる状況に身を置いているかにかかっていると思います。私の場合、それは信頼できる、互いに自立した経営者仲間。一人でいくら頭を捻ってもなかなかよい知恵は出ない。皆でアイデアを出し合って、成算があると思ったら素直に試してみることで」

深田社長はモリシマとは同じ町内の老舗の料亭・蔦茂の跡取り息子に生まれた。現在は蔦茂の社長も兼務している。一橋大学を卒業した一九七一年、渡米し、複数のホテルを経営する企業に就職。その後、二

五歳の若さでオランダにあるホテルの支配人を任せられ、一五〇名もの従業員を使っていたという。七五年に帰国するとホテルオークラに転じ、同ホテルのチェーン化に大きく貢献する。だが、モリシマを経営する岳父が病で倒れたことを受け、跡を継ぐことを決意した。

「いざ入ってみると内情は火の車でした。大手チェーンに押されて、うちが服地を卸していた業者はどんどん潰れていた。開き直って中学・高校時代の友人や知り合いの経営者に、お手上げでバンザイしている絵を描いた手紙を出して、なんでもい



多くのお客がイベント販売に足を運ぶ

いから買ってくれ、と素直に訴えた。当時は毛皮や既製服も扱っていて、沢山の友人が駆けつけて買ってくれました。私が異端と言われるなら、ここで素直に助けを求めたことが、一番異端なことかもしれません」

この「素直さ」こそ、当時もいまも、深田社長の強みと言える。見栄を張らず、素直に他人のアドバイスを耳を傾げるからこそ、周囲も協力的になる。

やがて深田社長を中心に経営者仲間が集まりだした。この集いは現在も活発に活動する「名古屋経営研究会」の前身となった。この場で出た、ある社長の「俺たちにも売らせろよ！」のひと言が、異業種間提携販売に取り組みきっかけとなった。

「どの会社だってお客様を抱えています。そのお客様を相手に紳士服を売ってもらえばいいと考えたのです」

冒頭で述べたように、この取り組みの核となるのが「やる気塾」だ。一つの販促イベントにつき一回約二時間で二〜三回実施される。販売のノウハウを身に

つけるだけが目的ではない。参加企業にはものを売った経験のない社員を抱えるところも多い。その人たちにイベントへの集客を通して顧客視点の大切さや仕事の意味を知り、成長につなげてもらおうと考えたのだ。

かつては深田社長自身が講師を務めてきたが、現在は外部から自己啓発コンサルタントなどを招いている。経営事例や著名な経営者のエピソードが中心で「気づき」が得られると評判だ。具体的な販促方法のレクチャーはモリシマの社員の出番で、これが同社の社員にとっても大きな教育効果を生んでいる。自分が理解していなければ、人に教えることはできないからだ。

商品力も高い。良質なオーダーメイドのスーツを五万円程度



深田正雄社長

で販売するうえ、業界ではこれも異例の「一〇年保証」を打ち出し、あえてクレームを受け付ける姿勢で顧客の信頼を得ている。一見、異端と見える取り組みではあるが、自社も提携先も潤い、どちらの社員も成長でき、顧客も良質のスーツが近場で気軽に入手できる。誰もが喜ぶ仕組みを作ったからこそ成功したといえる。

「役に立ちたい気持ち」が業界の枠を乗り越える力

こうした取り組みをなし得た理由は自身の生い立ちに関係すると、深田社長は振り返る。

「人と同じことはやりたくない性格で、純粋に自己顕示欲が強いんです(笑)。実家が料亭なので、母は忙しくてなかなか相手をしてもらえない。要は淋しかったんです。だから、私は「三匹のタイ」と言っていますけど、人から認められたいし、褒められたいし、役に立ちたいという気持ちが強くなった。いまもそういう気持ち強い」

新しい取り組みには内外に軋

轡が伴うことが多いが、その辺りはどうだったのか。

「同業者のバッシングはかなりのりありました。社員も慣れないことをやらされて不満もあつたと思います。でも批判や文句の類は一切気にならない。昔からそういう性格なんです。自分でやると決めた以上はやり通します。自分の人生ですから」

人の提言に耳を傾けられる「素直さ」と、やると決めたら退かない「頑固さ」。一見相反する性格だが、深田社長のなかでは矛盾なく両立している。加えて「褒められたい」「役に立ちたい」というメンタリテイが、深田社長をして異端の道に向かわせた。現在、「業中部をよくする会」など地域活性化を目的とする会合で会長を務めているが、根は同じだろう。

業界で異端とされる取り組みは、実は、より多くの人が喜ぶ仕組みといえる。そのぶん従来の枠をはずれているため、異端視されるのだらう。逆にいえば異端だからこそ、顧客に支持され愛される。そのことをモリシマの例は示している。