

【伝える 私の戦後70年】博多大丸・戸上雅雄元専務(終)

2015年03月04日 03時00分 更新

記者：仲山美葵

「転戦」の成功と試練

博多大丸の専務として東館エルガーラの開業を見届けた1997年。62歳で「そろそろ引退か」と考えていたとき、大丸本社の取締役役に誘われました。子会社出身としては異例でした。

短期間でも何か結果を出したい。翌年、大阪市の大丸心斎橋店の副店長になりました。私は若い女性客の底上げを図ろうと、女性社員のチームを立ち上げました。社員たちが考案したカード会員制度「うふふクラブ」は大成功で、初年度の会員は約4万5千人、売上高は約31億円。私の退任後も伸び続けました。

2000年には、北九州市の井筒屋に専務として迎えられました。当時、井筒屋グループは赤字続き。外部の目で経営を改革し、激戦が続いていた北九州市内でシェアを高めるのが使命でした。着任後間もなく、大手百貨店そごうが経営破綻し、小倉そごうと黒崎そごうが閉店。優良ブランドが井筒屋に移り、図らずも売上高が急増しました。また、ライバルの小倉玉屋も02年に閉店しました。

もう潮時だろうと引退を決めた頃。JR九州の石原進社長（当時）が、博多井筒屋が入っていたJR博多駅ビルの建て替え後に「大手百貨店を入れたい」と発言したのです。寝耳に水。03年、石原社長と親交があった私が博多井筒屋社長になり、入店継続の交渉に当たることになりました。

九州新幹線鹿児島ルートの新線開通と同時に誕生する新駅ビルは、非常に魅力的でした。博多井筒屋は、駅が現在地に移転したとき最初の百貨店が4カ月で閉店したため、三顧の礼で迎えられたといえます。強い姿勢で臨むべきだという周囲の後押しもありました。

しかし直接交渉は難航。裁判所での調停に移行しても、石原社長の意思は固かった。最後は、200億円以上とされる初期投資の重さや、交渉長期化によるイメージダウンも考えて閉店を決めました。ただ、補償金などの要求はほとんどのんでいただき、感謝しています。博多井筒屋の閉店は07年3月でした。



博多井筒屋の社長として閉店のあいさつをする戸上雅雄氏＝2007年3月

百貨店人生の最後に、それまでと異なる環境で働いたことは、とても勉強になりました。行動し、交渉し、人を乗せる。百貨店の仕事は天職でした。私は本当に運が良かった。

今の百貨店業界は、長引く不況で人材育成が不十分になり、最も誇るべきサービスで他の小売業との違いが見えにくくなっています。お客さまを酔わせることが大事。引退後、人材教育の会社を運営しており、これからも業界に恩返ししていきます。

=おわり

<http://qbiz.jp/article/97732/1/>