

## それならば私が後を継いでやろう

世間うとまれがちなオヤジたちも、本当はみんなから慕われ、頼られたい(本音はちよいモチしたい)。そんな40代以上の男性が身なりを整え、目置かれる教養を身につけられる「大人のたまり場」をつくりたい。カッコいいオヤジは若者の希望になれるはず。ここから一緒に未来にかがやく日本を作りたい。ここから継いでオープンさせたのがここ厳選屋です。もともとはリーガルのFC店を20年間経営しているのですが、既存のリーガルシューズのお店に比べ、新規事業として今年から厳選屋をスタートさせました。

岡崎に住んで早くも20年間たちますが、生まれは東京です。大学を卒業したあとに日本製靴に入社をしたのですが、もともとファッションに興味があったわけではなく、就職活動のときに買った革靴がリーガルでした。その時はなんとなく「ビジネス靴と言えばリーガルだな」という程度の知識で池袋のサンシャインの専門店まで買いに行きました。そうしたら翌日にリーガルを作っている日本製靴(せいとか)というリーガルコピーレーションの前身の会社から「当社に興味がありますか?」というハガキがとどきました。当時は学生側の売り手市場だったので、多くの会社から毎日のように勧誘のがきが届いており、そのうちの1社でしかなかったのですが、たまたまリーガルの靴を買った翌日にそののがきが届いたので不思議な縁を感じて返事を出したのです。そうしたら「〇〇日に面接がありますので来てください」と電話がかかってきて、行ってみたらそこで簡単なテストを受け、「では次は役員面接です」と言われて…トントン拍子で話がすすんでいきまし

た。たまたまの流れではあったのですが、流れには意味があると思っていて、逆らわないようにしていたのでそのまま入社することになったのです。

入社してからはFC統括部にずっといたのですが、14年経過したある時、愛知県岡崎店のオーナー様より「店を閉店したい」と言われ、本社側の担当として閉店セールのお手伝いに行くことになりました。その間に何人ものお客様から「リーガルのお店を閉めないでほしい」「西三河からリーガルのお店をなくさないでほしい」とのメールをたくさん頂きました。さらに閉店セール期間中にもお客様にお客様にも似たようなことを言われているうちに、「それならば私が後を継いでやろう」という気になってきて、本社を退職して私が後を継いでリーガル岡崎店を運営することになりました。

## そこにとどめを刺したのがコロナでした

サラリーマンからいきなり経営者になったのですが、あまり葛藤はありませんでした。もともと親が印刷屋で自営業の子として育ったので、自分でなにかをやることには抵抗がないこと、またFC担当としていろいろなお店を担当して回ってきた中で、売上を大幅にあげる店舗をいくつも目の当たりにし、その仕掛けを自分でも試してみたいという想いがあったのです。西三河の市場性をしらべてみると自動車関連企業の関係者が多くて地域の平均年収も高いことがわかりました。ではなぜ「前のオーナーで閉店に至ったのか」というと、一つは高齢になったことで動けない、もう一つは職人気質な方だったので商売の気が薄かったからだったと結論づけまし

た。ならば市場はあるので、情報発信の自身の整備をしたらそれなりに伸びるだろうと考えて、店舗経営にあたりました。結果的にはその後の20年間のなかで、優秀店賞を5回、努力店賞を2回受賞し、さらにはリーガルのお客様関係指数全国1位を10年連続で達成するほどお客様とのつながりを創ることができました。

当初から業績は順調に伸びてはいたのですが、すこし窮屈さも感じはじめました。基本的には本部の指示通りに運営し、全国どこへいってもおなじ運営スタイルがFCというものです。ですがお客さまの要望には出来るだけ応えたいと考えているうちに独自のスタイルを試してみなくなりました。また、バブル後のカジュアル化のながれのなかでビジネスシューズの需要が大幅に減っていき、革靴の出荷額は1991年の5,000億円から2017年の1,160億円まで減ってしまっていました。(令和2年経済産業省調べ)

そこにとどめを刺したのがコロナでした。

コロナの発生でテレワークが拡大し、この2年ほどでビジネスマンがスーツを着ることが激減しました。スーツを着ないとすると当然革靴を履くこともない。社会がそのような流れの中、リーガルシューズ岡崎店も、2019年度に対して2020年度は20%以上の売上ダウンによる大幅な赤字を計上しており、アフターコロナでもテレワークの定着によるビジネスシューズ需要が戻らないことを想定すると、このままでは店舗が消えてしまうことになりかねないという強い危機感をいただきました。(2022年度現在は横ばいを維持しています)

当社の名前はムーンライトといいます。「足元からあなたのビジネスパートナーでありたい」というのが当社の創業当初の理念なので

# おじさんたちが元気にならないと日本に未来はないのです。

