

FREE

百貨店のおもてなしを支えるプロフェッショナルたち

日本百貨店協会

ヒト・コト・モノ語り

～しあわせの百貨店 ハートウォーミング・ストーリー～



Episode 12

松屋銀座

酒井 佐知子さん

～リビング・インテリア用品の
エキスパート～

「家具は家の核となる重要なアイテム」

中学生の頃、「ありがとうと言われる職業って素敵!」「美しいものに囲まれて生き生きと働く人たちが素敵!」と百貨店で働く人たちをあこがれの眼差しで見つめていたひとりの少女は、自らの手で、銀座の真ん中にある夢の舞台を勝ち取った。その情熱を支える源を聞いた。

したいと思っていました。でも、家具売り場はベテランの方が多くて、わたしなんかが出る幕はなかなかありませんでした」

酒井さんは謙虚に微笑むが、実は酒井さん、その穏やかな外見を裏切る相当なガツツの持ち主だった。酒井さんが家具売り場に配属されたのは、なんと上司への「直訴」がきっかけだったという。「30歳になる頃、もう一つステップアップしたいと思っていた

直談判で手に入れた自分の居場所

伝統ある老舗や世界のハイブランドが軒を連ねる銀座は、名門百貨店が集まる。その銀座で大正14年の開業以来、91年間暖簾を守り続けている松屋銀座を訪れた。

出迎えてくれたのは、黒髪のショートボブがよく似合う酒井

佐知子さん。7階の家具売り場で、家具をはじめカーテンや敷

物、照明など、多岐にわたるインテリアを扱う。商品の性格上、店頭に置ける商品は限られるため、売り場にない商品をお客様からの相談に応じて提案することも多い。入社時から希望通りインテリアにかかる部署に配属されたが、念願の家具売り場の担当になったのは、10年ほど前のことだという。

「入社当時から、家具は家の核となる重要なアイテムだと思つていたので、いつかは家具を担当



↑正面口を入ってすぐ。取材時は母の日をテーマにした飾り付けだった。
←1階フロアの天井四隅にある、お客様の安全をお守りする「四天王の梵字」。訪れたときはぜひ探してほしい。

そんな当時の酒井さんの「猪突猛進」ぶりを物語るエピソードを、現在の上司であるリビング・呉服・美術課長の堀江孝志さんが教えてくれた。

「あまり大きな声では言えないんですけど（笑）、當時、彼女は自費で出張に行ってしまっくらいだったそうです」



です。それで、当時の上長に『どうしても家具売り場に行きたかった』と直談判しました』

当時の上司は、そんなに急がない!』と直談判しました』

くとも一度は諭したが、酒井さんは引かなかつた。その情熱、そしてタイミングが合つたこともあり、酒井さんはついに、あこがれの家具売り場に立つことになった。念願が叶つたその場所は、酒井さんにとつてゴールではなく、新たなスタートとなつたのである。

「自分でやりたいと言つたからには責任があるので、もつともっと

勉強をしなければと身が引き締まる思いでした」

「自分でもやりたいと言つたからには責任があるので、もつともっと勉強をしなければと身が引き締まる思いでした」

「自分でもやりたいと言つたからには責任があるので、もつともっと勉強をしなければと身が引き締まる思いでした」

「自分でもやりたいと言つたからには責任があるので、もつともっと勉強をしなければと身が引き締まる思いでした」

「自分でもやりたいと言つたからには責任があるので、もつともっと勉強をしなければと身が引き締まる思いでした」

一人でできないこともある。
できる人に頼ることも、ときには必要。



家具売り場に配属された年、酒井さんはまだ出張に行くような立場にはなかつたにもかかわらず、休みを使って、北海道まで飛んだというのだ。

「毎年、旭川で家具の木工展示

会が開催されていたんです。旭川は日本の家具の産地で、その展示会はさまざまなメーカーが新製品の発表をする場なんです。行きたいと思つたいちばんの理由は、工場を見学できるから。製作過程をこの目で見たいですね。行きたいと思つたんです」

製作過程を知れば、お客様により深い情報を伝えられる——。こうした強い思いに突き動かされて敢行したこの『自主出張』は、やがて周囲にも知られることになる。堀江さんは言う。

「これも静かなる直談判ですね。会社もこの熱意に動かされるわけです。酒井はやりたい仕事を、自分の力で勝ち取つたんです」

酒井さんの優しげな瞳の奥には、人の心を動かす、静かなる情熱が宿つている。

お客様が リラックスできる 空間づくりをお手伝い

そこまで、酒井さんを夢中に



半世紀以上続く『GINZAの百傘会(ひゃくさんかい)』。毎年梅雨時に開催。

させる家具の魅力とは何なのだろう。

「たとえば、食事は誰にとつてもとても大切な時間です。でもダイニングテーブルの高さによっては食べにくいこともあります。何も違和感を感じない、お客様がいちばんリラックスできる空間づくりをお手伝いするものが家具だと、わたしは思っています」

酒井さんの言葉には、家具、ひいては家への愛が随所にあふれ

やインテリアをよく理解したうえでないと、紹介できない商材です。さらに売りっぱなしではない。とくに百貨店で家具をご購入されるお客様は、使い捨て人から買いたい』というお客様からの信頼感が大切です。いい商品であることはもちろん重要ですが、誰から買うか——。やはり最終的には人と人とのつながりです」

ときに領きながら、ときに照れたように下を向いて堀江さんの話を聞いていた酒井さんは、自らの家具に寄せる思いを語ってくれた。

「たとえば、修理しながら10年、20年と長く大切に使っていきたいという方が多いんです。そうすると販売だけでなくメンテナンスに関しても知識をもたなくてはなら

ている。それは育った環境が培つたものでもあった。

「父が設計の仕事をしていたので、家の図面が転がっているようさい頃から住まいのなかのものには興味があつたんでしょうね」

しかし、身近であつた分、難しさも痛感していた。家具や



ダイニングチェアの生地見本を手に取る酒井さん。



酒井さん愛用のバインダー、メジャー、三角スケール。メジャーは常にポケットに入っている。

カーテン、絨毯は高額だからこそ、買い直しの失敗が許されない商品だ。

「インターネットで購入して失敗してしまったと言つてお見えになるお客様もいらっしゃいます。わたしは、家具だけでなく、カーテンや絨毯、照明など、全般的なコーディネートをさせていただくこともありますが、なかでもカーテンは吊つてみないと正解が分からぬ。お客様のお宅の窓は、どれ一つとっても同じものはないからです。陽の当たり方や周りの建物との立地関係、高層なのか低層なのかでも、その表情は変わつてくる。難しいですね」

お客様との信頼感を築くための秘訣

だからこそ酒井さんはできる限り、現場に足を運び自らの目で確認する。それが叶わないとときは、極力お客様の好みや情報を引き出すことに尽力する。

「椅子には深く座るのがお好きだから、座面の高さは適正か。簾筒などは引き出しの空け具合にも好みがあります。また、高齢の方ですと下のほうにある引き出しあは扱いにくいので、扉にしたほうがいいなど、うかがうポイントはたくさんあります」

堀江さんは酒井さんを「積極的な性格」と評すが、酒井さん自身は「本来はとても小心者」。



北海道旭川に本社と工場を持つカンディハウスの売り場。酒井さんが自主出張したメーカーだ。

だからこそ、細かい部分まで納得がいくまで調べないと気が済まないという。そうした徹底した緻密な仕事ぶりが、お客様との信頼感を築いてきた。

「ある日、1階のウインドウをご覧になられたお客様がふらりといらしたんです。『素敵なお家具が展示されていたんで』とおっしゃる、沖縄からいらしたお客様でした。東京にはよくお仕事でお見えになるそうで……」

お母様のために沖縄に家を建てようと思っていたそのお客様は、「何か提案してくれれば、買うかもよ」と言うと、図面だけ置き「明日また来るから」と言い残して立ち去つた。果たして、酒井さんは――。

「どういうイメージがお好きかはうかがつたんですが、とくに細かい指示はなくて……。時間もなし、もう必死でした」

翌日、約束通り見えたお客様に、酒井さん渾身のプランを見せた。絵画を飾る部屋にはその絵を観るためにだけの椅子を選び、

洋服を入れるチエストも年配の方が使いやすく、かつデザインのよーものを探した。

「じゃあ、これでお願いするよ」

お客様がそう告げたとき、酒井さんはとにかく驚いたという。「本当にいいんですか？・と。その場に展示していない家具もあつたのですから……」

成したお宅を撮影したビデオを見せてくださいました。もう嬉しくて、嬉しくて。想像をはるかに超える喜びでした」

酒井さんは当時のことを振り返りながら、この日いちばんの笑顔を見せてくれた。

「彼女は、週に外商に顔を見せる社員

戸惑う酒井さんにお客様は
ひと言、「君を信じるよ」と言
葉をかけたという。その後、無
事搬入が終わつた頃、再びその

お客様が酒井きんを訪ねてみえた。

—外商は家具や
カーテンを探してい
るお客様がいる、な

のベスト3に入つて
いるようです」と
話すのは、堀江さ
んだ。

A full-body photograph of a woman standing outdoors. She is wearing a traditional Japanese kimono, which is a vibrant blue color. The kimono has a wide, patterned obi belt tied around her waist. She is also wearing white tabi socks and traditional wooden sandals (geta). Her hair is styled in a short, dark bob. She is standing on a paved area next to a low wooden fence. In the background, there is a large stone lion statue (shishi) on a pedestal, some greenery, and a modern building with large windows and a curved roofline.

着物を着るようになったのは3年前。休日はこの着物で美術館などに出かけるそう。昔の人も着ていたという木綿の着物だ。

松屋銀座



營業時間：10:00-20:00

〒104-8130 東京都中央区銀座3-6-1

TEL:03-3567-1211(大代表)

http://www.matsuya.com/m_ginza/

1869年、横浜石川町に初代古屋徳兵衛が鶴屋呉服店を創業。1889年、神田鍛冶町今川橋松屋呉服店を買収・継承し、翌年に東京へ進出。1907年には東京で初の本格的デパートメントストアとして、今川橋松屋呉服店を3階建ての洋風建築に増築した。1925年、銀座3丁目に銀座店を開店、1948年には商号を株式会社松屋に変更。

どと情報が集まるところです。だからさして用がなくても遊びに行きます(笑)。なんでも一人でやらなくちゃ!と思つていた時期もありましたが、今はお客様の近くにいる人に情報をもらつたり、アピールしてもらつた

りもします。一人じゃできないこともある。人に頼ることも覚えた」と酒井さん。

自らの手で居場所を勝ち取つた情熱の人、酒井さんのいちばんの武器は、実はこのしなやかさなのかもしない。



Profile

神奈川県横浜市出身。横浜女子商業学園高等学校卒業後、1993年に松屋銀座入社。
現在の肩書きはリビング・呉服・美術課 デザインコレクション係 家具担当 専任係長。

酒井さんおすすめ! 松屋銀座のリビング用品

長く使え、シンプルで使い勝手がよい酒井さんおすすめのリビング用品をご紹介。

1



2



3



4



5



1 デザインコレクション

「ルイスポールセン PH5クラシック」

食卓を豊かにする照明器具。光やフォルムなど、どこをとっても非の打ちどころのない、完成されたデザイン。

2 イッタラ「ティーマシリーズ」

熱いスープや飲み物を入れても手に熱が伝わりにくい、ストレスフリーな食器。厚手で丈夫などころもおすすめポイント。酒井さんも自宅に全種類のサイズを揃えているという。

3 BOSE「ウェーブミュージックシステム」

発売から約30年間変わらないフォルムはステレオの中でも珍しい。白色のカラーは、リビングにも違和感なく馴染む。

4 カンディハウス

「ルントオムダイニングチェア」

コンパクトでシンプルなデザインでありながら、かけ心地や背あたりもよく、さらにスタッキングまでできる優秀なチェア。

5 マーガレットハウエル「エプロン」

良質な自然素材の商品が多い同ブランドが、毎年新色を発表しているリネン素材のエプロン。首からかける紐部分が太く、軽いリネン素材なので使いやすい。デザイン性と機能性を兼ね備えている。

松屋銀座では、1955年から、機能的に優れた美しいデザインの商品を紹介するセレクトショップ「デザインコレクション」を、7階のリビング用品売り場内に展開してきた。2011年には「デザインギャラリー1953」も併設され、デザイン発信の場としてより充実が図られた。酒井さんも、このデザインコレクションの現場を経験している。

「デザインコレクションの売り場を経験したことが、インテリア全般に目を配らなければならない現在の仕事の糧になっていると思います」と語る。

星の数ほどあるデザインの背景にあるコンセプトや、それぞれの特長を広く見てきたことは、「自分が好きなものをお客様に押し付けないこと」という戒めを酒井さんのなかに育んだ。そのデザインに対する感度や広い視野、深い商品知識がお客様との信頼を築いている。

松屋銀座のセンスが集結。
「デザインコレクション」