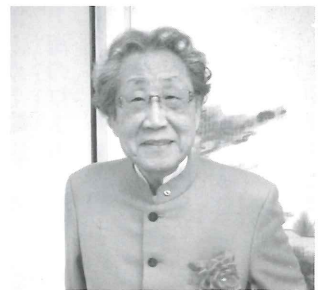


特別講演

『人間ほど素敵な動物はいない』

— 買う楽しさ、売る楽しさ、そこに人あり

株式会社サンモトヤマ 代表取締役会長 茂登山 長市郎氏



<プロフィール>

1921年（大正10年）、東京・日本橋生まれ。グッチ、エルメス、ロエベなど世界の一流ブランドを日本に広め、定着させた江戸前の商人。生家はメリヤス卸問屋。41年応召、中国各地を転戦し、復員後おもにアメリカ製品を闇で扱う商売から身を起こした。64年東京オリンピックの年に、銀座並木通りに本店をオープン。「文化を売る。美しいものを売る」舶来屋一筋。今も多くの人に、“長さん”と親しみを込めて呼ばれている。

私の祖父、茂登山長次郎は、明治37年、ちょうど日露戦争が始まった年に日本橋橋町で「サンメリヤス」という屋号で商売を始めました。横浜の貿易商から手袋や靴下、香水、鉛筆、消しゴムなどの舶来品を仕入れ、それと並行して国産のニット（莫大^{モダイ}小^コ）を「サン印メリヤス」とか「ローマ印靴下」という商標をつけて売っていたんです。

当時としてはずいぶん洒落た名前ですね。昭和に入り、その二代目を父一郎が継ぎました。大東亜戦争がはじまる2年前に政令でメリヤスの配給会社となっていました。

異国の地、光輝くショーウィンドウに衝撃を受ける

昭和16年12月8日、日本軍がハワイのパールハーバーを奇襲攻撃したその二日後、私は近衛歩兵第三連隊に入隊しました。今の六本木、東京ミッドタ

ウンが建っている場所です。何日かすると窓がない貨物列車でどこかの港に運ばれ、そこから船に乗って4日間。また列車に乘せられてようやく目的地の駅に着くと雪が降っていました。中国の天津だったんです。

ちようどクリスマスマスの頃でした。すでに戦争は始まっていたものの、当時の天津はまだ治安も良く、私たち新兵も休日の許可が貰えたんです。各国の租界があつたので商店街もその頃のまま。繁華街の百貨店や専門店のショーウィンドウには珍しい外国の製品がクリスマスデイスプレイの中で美しく光り輝いていました。

映画館では、アメリカの総天然色映画「風と共に去りぬ」が上映されていた事を覚えています。父の会社はニットを扱っていましたが、その色といえは国防色、黒、白くらいでした。イエローガールのカーディガン、バーバリーのコート、ダンヒルやモンブラン、シヤ

ンデリアや家具……。ウィンドウには今まで見たこともないデザインや綺麗な色の商品が飾られていました。

日本は配給の時代です。私は改めて日本と先進諸外国との「文化の差」、「国力の差」に衝撃を受けました。そして直観的に「これだー」とヒラメイタのです。もしも運よく復員できたならば、今度は日本でこの美しい外国の文化を売ろう、と。その思いはずっと頭に焼きついて離れませんでした。

人生の夢は有楽町からスタート

昭和20年8月、南支那の西湖の附近で終戦を迎えました。共に弾の下をくぐり、戦死していった戦友たちには今でも申し訳なく思っております。無錫^{ムシキ}で約半年間の捕虜生活を送った後、戦友の遺骨3柱を抱いて上海から博多経由で東京に復員いたしました。

3月の東京大空襲で会社も自宅も焼

け、父は有楽町駅前の皇居側、毎日新聞社の別館1階の店を居抜きで引き継ぎ、ささやかな日用雑貨の店を営みながらいつ帰るとも知れない私の復員を待っていてくれました。当時、有楽町駅周辺にはお汁粉屋や蕎麦屋などの小さな露店が立ち並び、その反対側といえば日劇と朝日新聞社のほかは何もありません。銀座から日本橋にかけてはずっと焼く野原、現在の和光はアメリカ軍のPX（米軍兵士用の店）として接収されていました。

皇居に面した第一生命ビルは連合国最高司令官マッカーサーがいるGHQ、その先の帝国ホテルは高級将校たちの宿舎になっており、今の宝塚劇場は進駐軍将兵のためのアーニー・パイル劇場でした。当時の有楽町はいわばアメリカ村だったわけです。

何といっても立地が良かったんです。父の店は小さな雑貨屋でしたが、周辺のビルに出入りするアメリカ人た

ちがよく遊びに来るんです。日本に派遣されていた軍人には日本語を話せる日系二世や三世などが多く、彼らはいろいろな特権を利用できる人たちでした。私が頼めば、PXや上野のヤミ市からアメリカ製のネクタイやシャツなどの衣料品を買ってきてくれるんです。

天津でヒラメイタ夢、もしも無事復員できたら外国の文化を売りたいという夢を実現する場所が目の前にありました。最初父の店の奥のわずか2、3坪のスペースを借りて商売を始めました。ある二世はシアーズ・ローバックやモンゴメリーなどの分厚いカタログを持ってきて、「モトヤマ、好きなものを選び。オーダーしてやる」と言います。今という通販ですね。当時は米も砂糖も配給です。日本人がドルを持つことも使うことも、また、外国製品を売買することも法律で一切禁じられていました。何を売ってもヤミなんです。美しいモノなんて何もない、日本のモノでさえ満足に手に入らない時代でした。珍しいモノ、高級なモノであれば買ってください方はたくさんいらっしゃったのです。何でも飛ぶように売れました。

「運」は天から授かるもの。
「縁」は自らつくるもの。

終戦後の昭和20年代はまさしく「日

本の夜明け前」でしたが、この間に僕はいろいろな方にお会いする事ができました。

「立って話すのは夜店の商人。本気で商売する気なら店に椅子の一つも置け。いいお客さんを持つには必ず座ってもらわんだぞ」そう言ってくださったのは、後に「広告の鬼」と言われた

電通の吉田秀雄社長です。初めてお目にかかった頃はまだ30代ではなかったでしょうか。当時有楽町駅の周辺には朝日、毎日、読売という三大新聞社があり、そこに来られる度に店に寄ってくれました。とにかく破天荒な方でした。顔が広く、よく知り合いに私の店を紹介してくださいます。いいお客様が次々と訪ねてこられました。吉田さんがつくった電通「鬼十則」は、今でも私の仕事におけるバイブルになっています。一、仕事は自ら「創る」べきで、与えられるべきでない。二、これ始めると一時間かかりますね。この辺で止めておきましょう(笑)。

報道写真家の名取洋之助さんには特別にお世話になりました。『LIFE』の表紙を初めて飾った日本人として有名な方です。毎日新聞社で木村伊兵衛さんたちと「週刊サンニユース」という小型版の写真新聞を発行しておられました。「長さん、今お前さんが自慢して売っているアメリカのモノには文化も伝統も美しさもない。いつまでもそんなモノを売っているつもりなんだ」

と厳しいことを言われました。「本当に美しいもの、文化が売りたいなら一日も早くヨーロッパに行きなさい」と何度も忠告してくださったのが名取さんなんです。

売れる店は売れる場所にある。
商人は地の利が大切。

昭和30年、父の許しを得て、有楽町駅の反対側に小さな木造2階建ての店を借り、株式会社サンモトヤマを設立しました。社員は私を入れて6名。店内にはテーブルと椅子を置き、2階は喫茶店にしました。吉田さんのおっしゃる通り、口コミでいいお客様が次々いらっしやいました。しかし駅前の混雑した場所では車を停めることも出来ません。高級品を扱う店としては場所が良くない。2年後、進駐軍から返還されることになった日比谷の三信ビルに店舗を移しました。

当時の三信ビルの1階には、エアフランスや英国航空などの海外の航空会社を始め、香港のウォーカー靴店、外国の日用雑貨を扱う上海のワールドサービスなどがあり、地下には外国人相手のピーターズ・レストランも営業していました。運良く外国のモノを扱っていたから私の店も入ることができたのです。

戦後から10年が過ぎ、周辺もだんだん落ち着き始めていました。米軍から

返還された帝国ホテルをはじめ、アーニー・パイルが宝塚劇場に、有楽座や日比谷映画、芸術座などもあります。しばらくして三信ビルには渡辺プロも入り、当時の文化人、芸術家たちが集まる憧れの場所になりました。銀座にも近く、まさに最高、最適な立地だったんですね。

この頃、日本橋の高島屋が文化交流の名の元に初めてイタリアアンフェアを開催しました。イタリアに目をつけたのはさすがセンスのある高島屋です。イタリアの百貨店「リナシエンテ」とパーティー形式で衣・食・住に関わる商品を輸入して販売したわけです。これが大変な人気を呼び、その後このような催事が各デパートの年中行事になりました。

ヨーロッパで商品を仕入れたくてもまだビザが下りない時代です。それまでアメリカのモノしか知らなかった私は、初めて見るイタリアの商品に目を奪われました。全然感覚が違う。全てが美しく見えるんです。誰よりも早く会場に出かけて手当たり次第に買い集め、それらを2、3カ月ほど倉庫に入れたから店で売りました。これらの商品を見るにつけ、売るにつけ、名取さんに何度も言われていた「美しいものを売りたいければ一日も早くヨーロッパに行け」というアドバイスを実行に移すチャンスを狙っておりまして。



ついに叶ったヨーロッパへの旅

昭和34年、待ち望んでいたチャンスがついにやってきました。外務省を退職したばかりの小林さんという方に通訳兼ガイドをお願いして、ヨーロッパ各地を約1カ月旅してまわることになつたのです。今から51年前のことです。さっそく名取さんに報告に行くと「お前さんは江戸っ子だから気が早い。おそらく何でも見たら欲しくなるだろうが、買うのはしばらく我慢しろ」。そして、「まず美術館、教会を見るんだ。最高級のホテルに泊まり、最高のレストランに行け。そして彼らのライフスタイルを見ろ」という忠告をいただきました。

南回り、飛行機を乗り継いで約38時

間。初めてのヨーロッパです。名取さんの言いつけをひたすら守り、ヨーロッパの歴史と伝統を肌で感じ取りました。本当に来てよかったと思いました。

ヨーロッパでは行く先々で「ゾニー」のトランジスタラジオを欲しがる人たちが多くのに驚きました。帰国してすぐに知り合いの証券マンにソニーの株を買わせました。それは商売人のカンでした。その後株価が値上がりし、売却した利益でその後2、3年の渡航費用にあてることができました。まさに、この渡欧の唯一の買物と言えます。

「文化」を売ると誓った街

帰国してすぐ名取さんにご挨拶に行くと、「今度は私が連れて行ってやろう。商売人にとって一番大切なのはクリスマスの時期だから、きつと勉強になるよ」とおっしゃたんです。2度目のヨーロッパの旅が実現したのは昭和34年の11月。同行者は、当時名取さんの抱持ちで子分同様だった漫画家の岡部冬彦さんと根本進さんでした。

名取さんとはとにかく博学な方だったんですね。各地の美術館や教会をたくさん案内していただきました。当時の私はまだ30代半ば。その旅で出会ったのが、エルメスであり、グッチ、ロエベでした。こんな素晴らしい商品は今まで見たこともない、自分が客だったら絶対に買う、直感でそう思いました。

最終日の夜、名取さんはフィレンツェの大聖堂近くのレストランに私たち3人を誘い、こんな話を聞かせてくださいました。「メデイチ家の当主たちは代々いろいろな事業で財をなし、そのお金でミケランジェロやダヴィンチを招いてこのフィレンツェの街を後世に残したんだ。いいかい、商人はね、何をして儲けたとか、成功したとかではなく、何を残したかが問題なんだぞ」。この言葉は私の心に深く深く刻まれることになりました。

銀座・並木通りに本店をオープン

三信ビルの店には、今東光先生、川端康成先生、三島由紀夫さん、柴田錬三郎さんなど、文壇の錚々たる方々をはじめ、芸能界、政界、財界の方々が大勢来られるようになりました。当時外国のモノを売る店は他になかったからです。

その後渡欧を重ねる度に、グッチのような一流品を売るためには日本の一等地に店を構えなくてはと思うようになりしました。それもパリのシャンゼリゼやニューヨークのフィフスアベニューのような表通りではなく、ロンドンならボンドストリート、パリならフォーブル・サントノール、ローマならコンドッティといった、小さくてもクラスのある通りがいい。それならば、やはり銀座だと的を的をのぞきました。

その後、朝日新聞社の村山社長ご夫妻とのご縁で、当時建設中の並木通りの朝日ビルの1階をお借りできることが決まり、いつかは銀座に、という私の夢が43歳で叶いました。昭和39年、東京オリンピックの年の3月9日、オープンはサンキュー・サンキューの日にしたんです。その時、私がセレクトしたブランドは、革製品はグッチ、エルメス、ロエベ、時計はパティックにピアジェ、テーブルウェアはバカラとラリック。かえすがえすも残念だったのは、恩人の名取さんと電通の吉田社長、父の一郎が少し前に亡くなつていて、その記念すべき日の姿を見てもうえなかったことでした。

昭和40年代、50年代、60年代と、国内のブランドビジネスは順調に伸び続け、デパートがショッピンショップの展開に入ります。私は自分で仕入れた商品を自分の店で売りたい。日本橋高島屋に初めてグッチのショッピンショップを作り、その後国内に30店舗展開しました。海外では76年に香港のペニンシュラホテルにグッチショップ、香港サイドのランドマークにグッチの旗艦店をオープンしました。90年代に入ると、エトロのショップを香港やシンガポール、ハワイやグアムにも展開していきました。

しかし、その後各ブランドの外資のジャパン社の設立とともに、逐次彼らとの契約に基づいて大政奉還をしてい

きました。それも時代の流れです。現在サンモトヤマは、東京、大阪、軽井沢の3店舗のほかに、45年間の歴史を持つ「サンフェア」という店外催事の4本柱でセレクトショップを展開しております。決して量を追わず、小売一筋。小売が大好きだったからこそ、こいうやって現在まで続けてこられたのだと思っています。

流れに逆らわず、常にその先を見据える

戦後、私も輸入ファッション業界も復興景気の波に乗り、右肩上がりの時代が続きました。80年代の後半に入ると、国際資本の参入が一段と激しさを増し、今までの代理店や中間業者や問屋が排除され、業界の流通に大きな変化が起こり始めました。さらに、90年以降の急激なバブル崩壊、そして一昨年のリーマンショックに端を発した世界的デフレ不況が続いています。因みに、輸入衣料雑貨（宝飾と時計貴金属を除く）のブランドビジネスのピークは1996年で、その時約1兆9千億円あった売上が2009年には9千億円、わずか10年ちよつとで半分を割り込みました。そのかわり、アウトレットの売上が約6千3百億円、38カ所にまで発展拡大しています。そして、それがまたブランドのイメージを下げた結果にもなっているのです。

50年前私が最初に渡欧した頃、グッチやエルメス、その他の一流ブランドのオーナー社長さんたちはそれぞれ自分たちのブランドに誇りを持ち、その個性を大切にしていました。商品は全て手づくり。「作品」だったんです。いい時代だったと思います。オーナーが代わるとともに投資会社のブランドへと変化して、今や会社を売買してもうける時代になりました。

銀座の中央通りにはユニクロをはじめ、H&M、ザラ、フォーエバー21など、ファストファッションの参入が相次いでいます。「銀座のような大人の街に」と心配して私の所に来られる方も多いのですが、私はむしろチャンスだと思っています。これまでの若者は皆ブランド志向でした。グッチやエルメス、ルイ・ヴィトンの財布などを無理して買っていたわけです。ところが今は足先から頭まで3〜4万円ほどで揃うでしょう。自分のテイストを発見できるんです。銀座に次の世代の銀座のファンを育ててくれている。安物だと馬鹿にする人もいますが、それぞれの国でナンバーワンの連中がこぞって銀座に来ているんです。だからこそ「世界の銀座」なんですね。

ファッションとは「流行」、流れ行くと書きます。いわば川のようなものなんです。流れの激しい時、緩やかな時、良い時も悪い時もある。私の人生も同じでした。生流転。逆らうこと

なく、その流れに上手く乗り、さらにその先を読む。ファッションビジネスとはそんなものだとは私は思っています。

生きていく上で大切にしてきたこと

中国の地では幾度となく死線を越える経験をしました。どうせ復員後の私の人生なんてもんはグリコのおまけのようなもの。だから怖いものなんて何もありません。今改めて振り返ってみると波乱万丈の一生でした。つくづく、人生は「運」と「縁」の積み重ねだと思えてなりません。運は天から授かるもの。縁は自らつくるもの。それにはひたむきな努力と粘りが必要です。

私も今まで決して運と縁だけに恵まれてきたわけではありません。失敗もたくさん経験しました。でも決して愚痴は言わない。これまで人を羨ましく思ったこともないし、悪口も言いません。いいことにも、悪いことにも、すべてに感謝する。嫌なことは一日でも早く忘れたらいいんです。そう自分自身に言い聞かせて生きてきました。反省すれども後悔せず、ですね。諦めがいいところかな、それが江戸っ子の良いところかもしれません。

それからもう一つ、人間が生きていく上で大切にしなければならぬモノに「感情」と「勘定」があります。カ

ンを磨き、情を育てる。それから生きていくためのソロバンです。最近、直観力やヒラメキなんか頼るな、情に溺れたら商売なんてできないぞという人が多い。今、世の中はやれ数字だ、データだと、コンピュータに頼りすぎて、大切な感や情を忘れがちになっているような気がしてなりません。

たまたま外国の美しいモノを取り扱っていたから、商人だったからこそ、たくさん素敵な方々と出会うチャンスがありました。本当に幸せな人生だったと思います。今東光先生とはよく二人で食事をしたものです。酔っぱらうと「長公（先生は僕をそう呼んでいたんですが）、今度生まれ変わったら、坊主なんかじゃなくてお前の商売がしてえよ」とよく言っておられました。

「人間はな、美しいモノがわかり、美しいモノをつくる。そして美しいモノを追いかける。人間ほど面白い動物はいないんだぞ」これは、人との出会いを大切にしろ、人間にもっと興味を持てよ、という意味なのだと思います。今先生からいただいたこの教えを僕はずっと大切に生きてまいりました。商人にとつて、いちばん大切なのは、人間、つまりお客様に興味を持つことです。そして、そのお客様をいかに楽しくさせるか、飽きさせないかということです。明日からまた頑張りましょう。本日はご清聴をいただき、有難うございました。