

『ハイヒールの魅力』

株式会社かねまつ 事業部商品部

土一 達哉

かねまつ池袋東武店がオープンして間もないころの話です。その日は閑散としており、お客様の動向を見るためフロア内を見まわしていたとき一人の女性に目が止まりました。その女性は9センチはあろうかというハイヒールを履き、さっそうと歩いていました。ハイヒールを履いた女性を見かけることは珍しくありませんが、なぜ目に止まったかという、その女性が高齢のご婦人だったからです。

一直線にかねまつに入店され「私に合うものあるかしら？」とおっしゃいました。すぐにハイヒールをいくつか差し出すと、そのうちの一足を即決されました。店内での滞在時間は5分もなかったと思います。さっそうと帰っていく姿が今でも目に焼き付いているほど印象的でした。

約3ヶ月後に再度ご来店された際には、すぐに思いだしてご挨拶しました。新作のハイヒールをいくつかご紹介すると、またそのうちの一足を即決されました。お見送りの際、「ここに来るのは2回目なのにもう好みがばれてしまったわね」と、とても嬉しいお言葉をいただきました。

その後は1、2か月ごとにご来店され、私を指名して毎回1足ずつご購入してくださるようになりました。6、7回目にご来店されたときのことでした。初めてお客様とお会いしたとき、ハイヒールでさっそうと歩く姿に目が止まったこと、さっそうと帰っていかれる姿がとても印象的であったことをお伝えすると、とても喜ばれました。

お客様にとってハイヒールとは“女性の武器”であり“毎日履いていた若いころを思い出せる特別なもの”なのだそうです。「最近ではここに来る時しか履いてないから、家に帰ると靴底をきれいに拭いて寝室に飾っている」と話してくださいました。表情や声のトーンから、ハイヒールに対する深い愛情を感じることができました。

その日の夜、ふと就職活動をしていたときのことを思い出しました。私が婦人靴に興味を持ったきっかけは他でもないハイヒールです。ハイヒールを履いた女性はカッコ良く、憧れすら抱いていました。しかし、仕事として扱っているうちにその憧れは薄れてしまっていたのかもしれない。いつの間にか私にとってハイヒールは「憧れ」から「商売道具」になってしまっていました。無性に悔しく、情けない気持ちでいっぱいになり、夏の夜の蒸し暑さとは別の理由で寝付けませんでした。

お客様のご来店を心待ちにしておりましたが3ヶ月経っても姿をお見かけすることがなく、次第に心配する気持ちが膨れ上がっていきました。そんなある日、杖をついてスニーカータイプの靴を履いた高齢の女性が来店されました。あのお客様です。怪我をしてしまった様子で私の知っているお客様とはまるで別人のようでした。

いつもとは違う雰囲気戸惑いながらもご挨拶すると、いつものように「私にあうものあるかしら」と一言。とっさにスニーカータイプの靴をいくつか持っていくと、いつも私の提案を受け入れてくれたお客様から「全然だめ。それでは満足できないわ。」と言われてしまいました。そして「私の好みわかっているでしょ」と言いながらハイヒールの靴を指しました。

生意気にも「お客様に合わないものをお売りすることはできません」と申し上げると「確かに体には合わないけど、私の心にはぴったりなの」とおっしゃいました。私はそれ以上何も言うことができませんでした。「あなたは本当に正直ね。今日ここに来るか迷ったけど来てよかったわ」と、にこっと微笑み、新作のハイヒールをご購入いただきました。おそらく、あれほど気持ちを込めて靴をお包みしたのは他にありません。

それ以来そのお客様が来店されることはなく、私も池袋東武店から異動しました。毎年蒸し暑い夜がやってくると思い出す、貴重な体験でした。