

◇歳末店頭販売応援の思い出

大槻伸次

毎年 11 月～12 月は歳末商戦の季節、各商品場所からストアー店、量販店への販売応援は恒例であり、2000 年（平成 12 年）も 11 月 20 日から多数の仲間が日本全国各地に散った。

私自身は生産計画必達の為、設備保守担当ということで販売応援には出たことはなく（新商品やオーブンレンジ等のセールス等は各地に飛んだが）、今年も販売応援のリストに無かった。そんな中、仲間内の会話の中で冗談交じりに、たまには販売応援行ってみたいと軽口をたたいてしまった。



ところが、なんと応援が一段落したところ突然販売応援の依頼が舞い込んできたのである。なぜなんだろう今頃と？上司に質すと、広島へ応援に行った後輩が、事情があつて帰ることになり、販社から応援者の交代要請があつた為だと云われた。そこで、急遽その穴埋め要員として自分にお鉢がまわってきたのである。先日、皆の前で軽口をたたいてしまったが、本当になってしまったのである。

販売応援先は、広島市の“D・D”五日市店（広島市佐伯区。12 月 3 日～7 日）と東広島市の東広島店（12 月 9 日～27 日）だった。応援期間は、12 月 2 日から年末までの約 1 か月間の予定だという。特急な話なので私 1 人、営業部にて即席に石油ファンヒーターや加湿器などの機能説明とセールス営業についての教育を受けることになった。こんな長期間の販売応援（立ちんぼ）は初めての経験なので、興味とうまく売ることができるかなという不安とが半々だった。

12 月 2 日は、会社の車で熊谷駅まで送っていただき、熊谷から新幹線を使って一人広島に向かった。現地、広島 JR 山陽本線の新井口駅に到着したのは午後 5 時を回っていた。ここから、当社の西日本本部広島量販営業所へ携帯電話で連絡をとり迎えに来てもらった。広島営業所にて、12 月 27 日までの販売応援に対する店での心構えや販売店の移動のこと（五日市店⇒東広島店）、店と宿舍の紹介と通勤方法、行動予定などの打合わせをして、販社の車で佐伯区の“D・D”五日市店に着任した。

そこで、店長および石油ファンヒーターの販売コーナーの責任者に着任の挨拶を交わし、前任者からの（明日までいてくれるとのことなので安心した）経過説明を受け、販売のコツ、行動の注意などを打合わせをし店の終業時間（午後 8 時）まで早速販売現場に立った。

今日は、後輩と同じ宿が取れなかったため近くの「ホテル S・P」に泊ることになった。明日の午後には後輩が帰るので宿泊の継続（後輩の予約を引き継ぐ）として商工センター内「ホテル D・F」に 7 日の晩までの予約をした。翌日（3 日）、後輩と電車を乗り継いで五日市店に一番乗りで出勤した。

■ 写真上・2020 年 11 月、今でも快調、我が家の現役の石油ファンヒーター

店舗到着後、即店舗の清掃と倉庫の中をチェックして群馬製作所製品（石油ファンヒーター、加湿器、除湿機など）の在庫量、製品の配置などを確認するのが井の一番で、不足があれば注文して、即刻在庫してもらっておくことが必須と云われた。また、お客さんに売り場を尋ねられても直ぐに応えられるよう店の中の商品売り場の配置をしっかりと覚えていないといけない。販売のチャンスをみすみす逃してしまうことにならないようにしなければいけないのである。

緊張の中、いよいよ 10 時開店、第 1 日目が始まった。立ちんぼは、お客さんによい印象を持ってもらう為に手は前で組んで、体はしゃきっと直立し、できるだけ見通しのよいところに立つようにしなければならないと教育を受ける。それと言葉遣いは大切なので、当たり前のことであるが、お客さんに何を言われようと親切に対応するのが必須なのである。主力の販売は石油ファンヒーターであるが、お客さんが求めるものは何でも（お客さんに求められれば、他社製品も当然売らなければならない）気持ちよく応じ、その中で当社の製品を積極的に売ってゆくように旨く立ち回ることが肝要だった。それがまた店の為、我が社の為、自分の為になるので、お客さんに積極的に働きかけ、メーカー指定でないお客さんにはそれとなく当社製を進めて攻略するようになった。自分達は、わが社の製品を販売して戴いているお店ということで弱い立場であり、何を言われようとただ我慢である。昼食はお客さんが少なくなってくる頃を見計らって済ませるのだが、食事をだしてくれないので町に出かけ、食堂を探して忙しく食べてくる（たまに出ることもあったが）。

午後の店番で一番大変なのはお客さんが少ないときの過ごし方である。店はだいたい午後 2 時をまわったころからお客さんが極端に少なくなる。そのピークは午後 3 時～5 時頃である。お店の閉店時間は午後 8 時なのでそのときからずっと時計が止まったように感じられナガーイナガーイ時間なのである。ホテルに帰ると足が棒のようになって何をやる気にもならずベッドの上に大の字になりしばらくの休息をした。

休日は、お客さんがすごく多く当社の石油ファンヒーターの長所を手抜きすることなく一生懸命説明していたら夕方には声が枯れてしまった。その甲斐あってか、他社の立ちんぼの人達よりは多くの製品を売ることができたので遣り甲斐はあった。

今回は 2000 年問題（当時はコンピューターの西暦表記が下 2 桁だった為に桁上がりに問題が発生した）の為か、芯上下式のストーブを求める人が呆れるほど多く在庫が儘ならず断るのに苦労した。入荷してもあつという間に売り切れていつも品切れ状態だった。12 月 9 日からは東広島店（東広島店は新規開店の大型店。）に移動なので商販の A 氏が車が迎えに来てくれた。A 氏は東広島の担当ということなので、販売応援が終わるまでお世話になることになった。

D・D 東広島店のある東広島市は酒蔵の町で、人口 3 万人台で大きな都市ではないが、近年広島大学のキャンパスが移転してきて人口は増えつつあるという。東広島店へ伺うと、噂に聞いていたとおりの郊外型の大型店で 1 階は駐車場、2 階～3 階が売り場になっていた。明日の開店準備が忙しくされていたので店の飾りつけを若干手伝って、早めにホテルへいき明日のために英気を養う。販売実績は 5 日市店で休日 40

台、ウイークデーは 10 台前後。東広島店、12 月 10 日（金）開店初日の実績は店舗総売上 1 億円・ファンヒーターを含めた季節品の売上 10%の 1 千百万円・ファンヒーターコーナー販売数、当社品 39 台他社品 2 台。12 月 11 日（土）開店 2 日目・季節品売上 1 千万。ファンヒーターコーナー来店者 174 人、接客数 63 人売上当社品 73 台、他社品 16 台合計 99 台。12 月 12 日（日）当社品 31 台、他社品 6 台合計 37 台。以後ウイークデーは 17 台前後で推移していた。クリスマスイブの午後 5 時以降お客さんが極端にすくなく、髭剃り（女性から男性へのプレゼント？）コーナーなどの最寄品のお客さんがちらほら来る程度だった。販売応援の最終日は 12 月 26 日、今年最後の日曜日ということで多数の来店客があった。石油ファンヒーターの販売コーナーの来店数 83 人、接客数 53 人、販売数 46 台中当社製 23 台だった。他社品の売れ筋は値段の安い製品だった。

自分自身の休日は、お客さんの少ない火曜日か水曜日にとるようにした。この日は 1 日中ホテルにいても退屈なので、できるだけ近辺の観光に出かけるようにした。

12 月 8 日=広島電鉄に乗って原爆ドーム見学と近辺の散策。原爆ドームの隣りが広島球場で、こんなに近くとは知らなかった。それから、安芸の宮島観光へ行ってきた。

14 日=山陽本線に乗って尾道市千秋公園など観光した。

21 日=山陽本線に乗って福山市福山城など観光した。

販売応援最終日は、売り場担当者に話して一時間早めに帰ることにした。勤怠の証明や挨拶をなどして店を出たときは開放感で肩の荷が急になくなったような感じだった。帰りはファミリーレストランで一人で打ち上げをして早めにホテルに帰り、衣類の整理など帰り仕度をした。

27 日、今日はいよいよ家に帰る日だ。5 時半に起床し荷物をまとめて準備。ホテルで最後の朝食を摂り宿泊費の支払いをして、歩いて東広島の JR 西条駅へ。ここから山陽本線で新井口駅へ行き販社へ出頭する。広島管内に販売応援に来ていた人達も集合していた。担当の幹部に販売応援終了の報告と挨拶。帰りは担当に送られてスナックにて珈琲をいただき、また弁当の用意もしていただき JR 山陽線新井口駅まで送っていただいた。時間ぎりぎりにも送ってもらったので、広島駅発 12 時 30 分発の新幹線に乗るのに死に物狂いで走って待ち時間ゼロゼロ秒で間一髪セーフとなった。

…一日中店頭に立って品物をお客さんに買っていただくというのは、見かけ以上に大変だった。中でもお客さんが大勢詰めかけて来てくれる時はいいが、客足が途絶えたときは時計が止まったように感じられ、立ち廻りが大変だったことが思い出される。

そんな中、何よりも嬉しかったのはさり気なく我が社の製品を進めるとお客さんが一生懸命聞いてくれて商談がまとまった時だった。今となっては貴重な体験でした。

〔2020 年 11 月 15 日記・当時の雑記帖より〕