

百貨店外商の話

この記事は [fintalk Advent Calendar 2020](#) の17日目の投稿です。

Fintalk Tuesdayで前に百貨店外商の話が出てきたのでそのお話。

外商制度は江戸時代、呉服屋で行われてきた訪問販売方法で、お金持ちの家に呉服・反物を持参し買ってもらいその場では代金をもらわず、月末に集金に行くという掛売方式の日本固有の仕組みとしてできました。今だとセレブなお得意様に百貨店外商担当者が付いて、個別にお買い物のお手伝いをする感じです。

ちょっと前までは、2割の外商顧客で百貨店の8割の売上を出していると言われていました。百貨店にとっては売上の生命線。年間何百万も買い物をしてくれる上客ですから、プロパー商品(正規の商品)は10%程度割引します。それくらいしても全体としてペイするということです。

実は、我が家も30年くらい前外商担当が付きました。

断っておきますがウチは資産家でも名家でもないし超高年収とかでもありません。(笑っちゃいますが、外商の完全な手違いで訪問する家を間違えたっばい)

いざ付くと、ペルシャ絨毯や着物・宝飾品等の内覧会招待状持って訪ねてくるし、息子の靴を買おうとしてサイズ切れだったのですがその後わざわざ家に届けに

来たり。面倒だったけど、実家の両親の関係の買い物が多かったので割引は助かるし、駐車場が長時間タダだったり、買った商品を駐車場まで運んでもらえたり、お得意様サロンで飲み物付きで休憩できたりと便利でもありました。

両親もいなくなってそんなに高額の買い物もしなくなって、外商も殆ど訪ねてこなくなり今でも外商カードは手元にあるものの割引率5%。単なる囲い込みカードとなりました。(それでも駐車場が長時間タダとか便利)

今だとPS5持ってきてくれとか言えば持ってくるのかもしれませんが。

(後が怖いから絶対やらないけど。)

セレブがお店に直接行く場合は外商が付きっきりで売場を回り、商品を選ぶと「(外商)お回し」という扱いになりお届けとなります。

30年位前まではその場での支払いをせず(掛売)月末に外商が家まで代金を取りに来ていました。思いっきり信用取引ですよ。最近では外商カードというのができて所謂クレジットの仕組みになってきています。

ふつう百貨店では商品がお客様に渡されると売上取引が成立するので、

借方:現金 貸方:売上

となります。

ところが外商取引は売掛と売掛金回収の2段階に分かれるので

借方:売掛金 貸方:売上

月末のお支払いで、

借方:現金 貸方:売掛金

というペアで成り立ちます。

我が家に届く引落とし通知書/請求書には未だに「掛売」という文字が印字されているのが特徴的です。百貨店の内部業務システムでも売上業務システムとは別に外商システムがあり、売上のクロス集計が必要でした。

ところで外商の10%割引とはどこから出てくるのでしょうか？

通常商品の販売とは

売上実績＝購入金額＝仕入れ原価＋販売利益

外商割引があると仕入れ原価は変わらず、販売利益は減少し、

売上実績＝購入金額＋割引金額＝仕入れ原価＋販売利益(減)＋割引金額

この割引金額は経費負担となり当然、粗利(販売利益)を圧迫します。

今外商の売上は8割までいなくてかなり減ってるらしいです。

セレブもわざわざ外商を呼びつけなくともネットで簡単に高額商品だって限定商品だって手に入る時代です。百貨店はその存在意義を無くし存続も危ぶまれるわけで、外商の仕組みも続けられなくなるかもしれないですね。

明日は、につまりさんです。