

「愉しみ」「捺す愉しみ」提案



23年3月14日付 中です。

—— 新社長としての今後の事業戦略について。中辻 弊社はまだまだ

—— 新社長としての今後の事業戦略について。中辻 弊社はまだまだ

—— 新社長としての今後の事業戦略について。中辻 弊社はまだまだ

成長へのヒントを探る インタビュー

シート 中辻康夫社長

新分野商材の消しゴムスタンプ「ほるナビ」の販売は2011年度も前年を上回る伸長で推移。人気作家との「コラボほるナビ」、カッター、マット、スタンプの専門メーカーとコラボしたセット商品の販売が好調。商品ラインナップの拡充を図るとともに、「スタンプを彫る愉しみ」「スタンプを捺す愉しみ」を提案した販売促進活動を積極的に推進、ファンづくりにも力を入れる。

—— シード中辻康夫社長に今後の事業戦略、消しゴムスタンプ事業の概要を中心に聞いた。

2012年 成長へのキーは？

「選択」と「集中」。

—— 新分野商材「消しゴムスタンプ」の育成に力を注いでこられました。

—— 新分野商材「消しゴムスタンプ」の育成に力を注いでこられました。

「消しゴムスタンプ」の魅力をどう感じようか。

—— 消費者にとっての魅力は？

—— 消費者にとっての魅力は？

「選択」と「集中」。

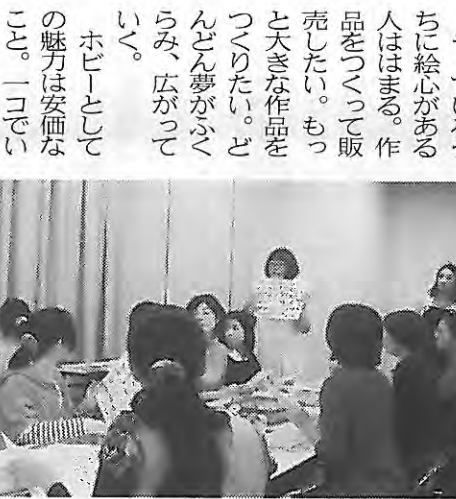
—— 新分野商材「消しゴムスタンプ」の育成に力を注いでこられました。

—— 新分野商材「消しゴムスタンプ」の育成に力を注いでこられました。

「消しゴムスタンプ」の魅力をどう感じようか。

—— 消費者にとっての魅力は？

—— 消費者にとっての魅力は？



大阪文協さんぐ博での「ほるナビ イベント」人気作家・さくらんぼさんの講習会

こんな形のマットがほしかった!

もっと分かりやすく
オーダーメイドマット
デジタルカッティングサービス

写で切〜る

シャデキール® 特許

STEP 1

A4コピー用紙を置く

変型天板をデジタルカメラで撮影

写真(画像データ)からマットを作る
「写で切〜る」におまかせ!!

STEP 2

写真をPCに取り込み
画像データを送信

STEP 3

画像データを分析し
マットをデジタルカット

手にやさしい面取り仕上

ソフトエッジ加工

手にやさしい面取り仕上

従来カット加工

どのような形状の
机にも対応します

人に優しいソフトエッジ加工デスクマットは日々進化します

2012年 成長へのキーは？



「ほるナビ」販売好調「彫る」

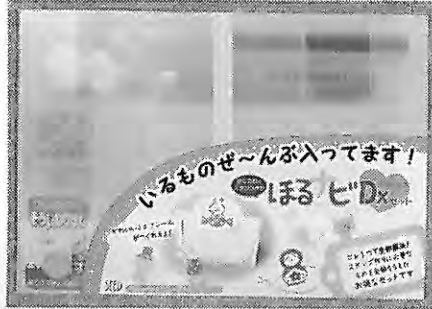
今後も広がっていきます。2011年は他社メーカーさんとのコラボしたセット商品を出されました。

中社 デラックスセットは、カッターはオルファさん、マットはミワックスさん、スタンプはツキネコさんとコラボした商品です。「ほるナビ」の保存に適したケース入り。発売と同時に好評です。

大阪文協のぶんぐ博での「ほるナビ」イベントは大盛況でした。販売店さんの取り組みはどうですか。

中社 大阪文協のぶんぐ博に続いて山口県柳井市の老舗文具店「木阪賞文堂」(木阪泰之社長)さんがお店でさくらんぼさんの教室を開催されました。地元はもとより市外からの来場も多い。ファンがおられるんです。

作家さんや愛好家は1人で20〜30枚使う。量が必要なのでネット買いが主です。よく売っていただいているショップは価格訴求



ではなく、サンキューカードを商品に添えたり、オリジナルスタンプ素材も加えられたり、やはり工夫されている。

大塚文協のぶんぐ博での「ほるナビ」イベントは大盛況でした。販売店さんの取り組みはどうですか。

7月の福岡の雑貨店と協力して、店頭での販売を目的とし、「ほるナビ」を使った「探る」楽しみ方を提案するイベントを計画しています。成功すれば全国各地へ広がってきたい。

6店舗を展開されている静岡県の文具館コバヤシ(小林秀行社長)は、全店で消しゴムはんこテストを年一回行うことで、ファン顧客づくりをされている。

やはり定価販売で大きな売り上げを上げている販売店さんは商品価値をきちんとわかって、新しい使い方を提案されている。

販売促進活動については、

中社 消しゴムスタンプは、今ではスクラップブックや絵手紙に使われたり、裾野が広がっ

に金額を引き上げられない。そこは納得できない。喜んでいただけて、その部分を代価に反映できるようなものを世に出していかないと。

消しゴムはいちから仕切り直して、一般の消しゴム、クラフトのほるナビ、大人向けの雑貨系商品(「アマルバランス」「アーモンド」)。ターゲット別に展開していきたい。

修正テープは元祖として、エコの新製品を開発中です。また、修正テープの機能を転用した商品として、2002年に発売したシールタイプの柄転写テープ「クルピッター」や、デコレーションテープ「ペコテ」については、当初売れ行きはあまり芳しくなかったが、今ま

中社 新人学児童は100万人を超えていたのですが、2011年は切り口でもって、再度市場に投入できないか検討中です。

将来的には、消しゴムの市場はゼロにはならないが、減少していきます。今までない新しいことを切り口にしないと生き残れない。

子どもが減っているの市場はゼロにはならないが、減少していきます。今までない新しいことを切り口にしないと生き残れない。

2月発売予定の作家ほるナビ新作①と販売好調の専門メーカーとのコラボセット

中国製の影響は100均で色々ありましたが、5コパック、10コパック、100円で売った商品はそれだけの価値しかない。いいものはいい。いい商品は必ず勝つ。中国の攻勢は100均商品とまじりです。

最後に、業界活性化についてお話をいただけますか。中社 メーカーは付加価値をつけていいものを作って提供する。問屋さんは販売店に商品をきちんと流していただく。販売店さんは顧客の目線に立ってきちんと情報提供をしていただく。それぞれの持ち場で精一杯に努力することが業界活性化につながると思います。

弊社商品は年間20〜30冊の雑誌や本に掲載され、テレビでも多く取り上げていただいています。商品の問い合わせは昔ほどありません。



マルシェ風の青雲クラウン見本市でのシードブース

Davinci キャンペーン2012

期間：2012年2月1日～4月30日



キャンペーン特典…Davinciシステム手帳でもれなくプレゼント!

期間中、対象店にてDavinciシステム手帳をお買い上げ後、ご応募された方にもれなく本革モバイルケースをプレゼント!! 専用応募ハガキに対象商品のバーコードを1枚貼り、弊社に郵送にてお申し込み頂きます。

知的生産をサポートする



株式会社レイメイ藤井

東京本社/〒135-8301 東京都江東区森下1-2-9
TEL.03-3632-1081 FAX.03-3632-1086
大阪支店/〒545-0003 大阪市阿倍野区美草園1-1-2
TEL.06-6629-6651 FAX.06-6629-6650
http://www.raymay.co.jp/bungu