

Ministry of Economy, Trade and Industry

めていちゅうごく

# METI CHUGOKU

経済産業省 中国経済産業局 広報誌

4

2008



特集

地域に新たな活力を呼び込むPFI/PPP

調査報告

「中国地域における自動車クラスターの国際展開/分業・連携体制のあり方に関する調査研究」に係るインド調査報告

学生が中国地域のイノベーションを生み出します!

～第6回キャンパスベンチャーグランプリ中国 結果発表～

地域経済調査報告(第23回)



有限会社木阪賞文堂  
 代表取締役 木阪 泰之氏



CONTENTS

特集 **6** 地域に新たな活力を呼び込むPFI／PPP

調査報告 **16** 平成19年度地域活性化推進調査  
 「中国地域における自動車クラスターの国際展開  
 ／分業・連携体制のあり方に関する調査研究」  
 に係るインド調査報告

調査報告 **22** 学生が中国地域のイノベーションを生み出します！  
 ～第6回キャンパスベンチチャーグランプリ中国  
 結果発表～

調査報告 **26** 地域経済調査報告 (第23回)

**28** インタビュー 経済人に聞く  
 有限会社木阪賞文堂 代表取締役 木阪泰之  
 老舗文具店から「作れる文具屋さん」へ

**38** シリーズ What's Japan?  
 鳥取市 姜 紅梅 (ジャン ホンメイ)  
 私が見た日本、そして鳥取

**42** シリーズ 地域づくり最前線  
 岡山県 真庭商工会 経営指導員 森本 陸夫  
 小規模企業の経営力向上をめざして

**44** シリーズ 製品安全こうでNITEE (ナイト)  
 製品安全業務を通して国民のくらしの安全・安心を支え、  
 企業のリスク管理への提言を行います。(そのIV)

エッセイ  
**34** テクノえっせい／中山 勝矢  
 新しい出会いを創り出す広島5・01クラブ

**36** 地球を笑顔に！／竹内 善幸  
 地球の温暖化を防ぐ新エネルギー！(その3)

- 40 地域パートナー HOT 情報
- 46 消費者相談Q&A
- 50 経済局だより
- 64 PHOTO NEWS

- 統計情報
- 52 中国地域の経済動向
  - 58 統計 (主要経済指標 等)
  - .....
  - 3 ART GALLERY「今月の表紙」



# 経済人に聞く

話し手●木阪泰之／有限会社 木阪賞文堂 代表取締役

No.217 聞き手●山崎道子

筆からペンへ。そしてキーボードや携帯電話へ。

私たちの情報伝達ツールは、時を経て今もなお変化しています。

平成19年10月、「中国地域の歴史ある中小企業選」(※)に選定された、山口県柳井市の

(有)木阪賞文堂は、明治時代から続く老舗の文具店です。

さまざまな時代の流れの中で、文房具を扱って100年以上

そこにはどんな秘策が隠されているのでしょうか。歴史の中で培われた、営業ノウハウとは。

今後の展開も含めて、代表取締役・木阪泰之さんにお話を伺いました。

## 老舗文具店から「つくれる文具屋さん」へ

まずは、会社の概要を

**木阪** 営業品目は、文具・事務用品です。それに付随する、例えば会社関係でいうと机や椅子などの備品類、またコピー機などの事務機械。そういったものになります。あとは、店の看板にもあります「つくれる文具屋さん」。名刺を作ったり、印鑑を作ったり。本当に文具屋さんとして基本的な商材です。

それらに加えて、会議室の貸し出しやイベント企画もされていますね。

ところで、こちらは創業が明治27年ということですが。

**木阪** 創業当時は、墨や筆、櫛やかんざしなどを販売していたようです。白壁店には、当時の雰囲気が残っています。当時の商品が倉庫の片隅にまだあります。また、祖父から父親の時代は文具の卸などもしていました。昔は今のよう大きなショッピングセンターもありませんでしたから、近くの学校や商店、雑貨屋さんで文具を卸していました。事業所に対する商品の仕入れなどのノウハウがあり

ませんでした。昔は時代がよかったです(味方をしていた)のかもしれませんがね。

長い歴史の中では、いろいろなことがあったでしょうね。

**木阪** 昔は、交通の要は港や船でした。今のJ.R柳井駅周辺は海、白壁の町並み界隈が陸地で、周辺は交通の要所だった場所です。ですから、小さな町でもあちこちから買い物に来る人が多く、当時の賑わいはすさまじかったです。今では考えられないですけどね。

社長は最初からお店を継がれたというわけではなかったそうですね。

**木阪** そうです。大学の頃に、「自分はまだ人間が出来ていない」と思い、自己研鑽できる業界はないかと探しまして、中堅の生命保険会社に勤めていました。単純な勤めでしたが、今となってはいい経験だったと思います。私がこちらに戻ってきたのは、平成3年です。帰ってくるきっかけは、父からの手紙でした。生命保険会社に入社





4年目、営業所長で千葉県におりました。8月に手紙がきて、「今の仕事を続けてもよし。戻ってこないのであれば返事がほしい。もし、戻ってくるつもりがないのであれば、廃業するつもりだ。」と。父はその頃65歳。手紙をもらったのは初めてでした。そこまで思いつめていたのかと思いました。そのときは、とにかく帰らねばならないと感じました。翌年、会社を辞め、途中関西の文具関係の会社で修行をして戻りました。あの手紙がなければ、帰ってくるきつかけはなかったかもしれませんが。しかし今思えば、ちょうどバブルがどうだとか、流通の三段階が崩壊しつつある時代でした。もしも1年2年遅れていたら取り返しがつかなかったかも知れませんが。今思えば非常にいいタイミングだったかも知れません。

—— 実際にお店を継がれて、「ごんなはずではなかった」など、戸惑いはありませんでしたか。  
木阪 最初から、父が私のやりたいようにやらせてくれました。もう卸をする時代ではないと感じていたのです、それに関して途中口論したこともありましたが、途中からは静観してもらっていました。私には、保険会社での営業スキルとか、そういったものはあったとしても、例えば商品を仕入れるといった商売をするノウハウはありませんでした。

また、文具屋は基本的に扱う商品が小さいです。それまでは、保険で何千万円の契約を取りました、なんていう話をしていましたが、それが急に、数十円、数百円単位です。それを恥じるというよりはなかったのですが、虚勢を張りたい年齢だったこともあり、扱う金額や企業規模に固執していたところもあったかもしれません。例えば、広島に納品に行ったとか、広い営業範囲での仕事に憧れたこともありました。今は全くそんなことはなく、「ランチェスターの経営戦略」(イギリス人エンジニア、F・W・ランチェスターが提唱する経営戦略法)を学ぶようになってから、とにかく「狭く・狭く・狭く」です。小さくてもいい、という気持ちで腹をくくってからは楽になりました。

—— お店の看板にもある「つくれる文具屋さん」というキャッチフレーズはいつから。  
木阪 それもちょうどこの「ランチェスターの経営戦略」を勉強し



## 有限会社 木阪賞文堂

所在地 ●山口県柳井市中央3-278-2

設立 ●明治27年

資本金 ●1,000万円

売上高 ●1億7,000万円

社員数 ●8名

事業内容 ●文具・オフィス用品の販売

ていて、ホームページを作ろうとしていた頃でしょうか。ホームページは、どこの会社でも作っておられると思いますが、「なんでもやります」というのが実はいちばん難しいのです。取り扱いメーカー一覧があつて、それぞれリンクでき、「何でもかんでもやっていますよ」というホームページではダメです。会社には「強者」と「弱者」があつて、それは会社の規模が大きいか売上が高いではなく、地域でのシェアをどこまで取っているかということがポイントとなります。いわゆる「地域いちばん店」

というようなところは、「何でもやりますよ」が出来ますが、うちのようになんかところはそれではダメですね。例えば「名刺を作ります」というスキルがあつたとして、それに絞って特化してという中で、「うちには何が出来るだろうか」と考えたときに、あの言葉が浮かびました。キャッチコピーも、横文字だと格好いいでしょうけれども、高齢化が進んでいる土地柄もありますし、「○○屋さん」というほうが一般の方にもわかりやすいでしょう。

「つくれる文具屋さん」ではどんなものを作りましたか。また、どんな方が注文されるのでしょうか。

木阪 ご年配の方の「こりや、なんとかできんじやろうか。」という相談から作っていくという感じですね。ただ単に商品を右から左に流すだけではありません。お悩みを「文房具」と「知恵」と「経験」を使って解決していくといえますか。今あるものを利用して、全く違う視点からものを作っていくということもあります。

最近何か面白いものを作られましたか。

木阪 もう、そんなものだらけですよ（笑）うちの店にも貼っているのですが、UVカットフィルムなんかもですね。普通はリフォーム屋さんに聞くものなのでしょうが、「何でうちに。」って（笑）驚きますけれど、慌てずに、まずは相談を受けてからじっくり考える

## 地元密着。腹をくくって、

## 身の丈に合った商売を

木阪 ネットワークを広げる必要があるかもしれませんが、あまり外へは出さずに、柳井市や近隣の平生・田布施以外は「行かない」くらいの気持ちでいます。市外へ広げるくらいならば、近所の方にお願い物に来ていただけるとか、近隣の事務所から定期的なものを買っていただけるとか、努力をしたほうがいいと思っていま

けではありません。文具屋さんには他にも3、4軒ありますし。スーパーマーケットもあれば、ショッピングセンターもある。だから、よそに（市外に）お客さんを作る努力をするくらいなら、地元1000軒の事業所の中で、うちのお客さんが100軒しかないのであれば、101軒目102軒目を開拓するほうがいいと思っていま。ただ、地元のお店が今度市外に出店します、というような場合はこちらも動くことはあります。

コピー機のように1台ドーンと納品しましたが、というものであれば別ですが。その辺の気持ちの割り

—— 地域密着度の濃いおつきあいですね。

切りが肝心です。例えば、地元には我々の商売の対象となる事業所が1000軒あつたとして、1000軒ともうちで商品を買っているわ

木阪 そうですね。それから、ホームページを作った頃からニュースレターを毎月発行しています。こ



## 時代の中の文房具

これはホームページにも掲載していません。どのお店でもやっていると思いますが、全部で6ページあって、最初の4ページは雑学だけで、残りの2ページには、「あ、これは木阪賞文堂が出しているんだな」と思っていただけの記事を掲載しています。これを出したからといっ

て、掲載している商品が爆発的に売れるとか、そういうことではなく、とにかく覚えてもらおうというか。読んだ人が何かのときに「おたくにはこういう商品を置いていますか」と、問い合わせのきつかけにする仕掛け、といえれば大げさかもしれませぬけれどね。

高年の皆さんは、万年筆や塗り絵といった、アナログな商品に注目しています。いつの時代もどこかに必ず文具の需要はあります。

—— ホームページのお話も出てきましたが、昔は手紙をやり取りしていました。今では子供たちもメールで友達と連絡を取り合うような時代です。文具屋さんとしては、こういった時代の流れをどのように受け止めていらっしゃるのでしょうか。

木阪 今の小中学生は、手紙を書くということあまり経験せず、育っていると思います。自分のところで扱っているながら、それまで使ったことがなかった万年筆をはじめ使ったときに「何て気持ち良い書き心地だ」と思いました。こんな風に、ある一定の年齢から上の世代、パソコンは便利だけれども便利すぎて飽きてくる。そういうような方々が、改めて「書く」ということのよさを見つめ直してくるような気がします。実際、中

—— では、若い世代の方にも万年筆のよさ、手書きのよさを知ってもらいたいとか。

木阪 いやあ、ないですね（笑）ない、というかまだ年齢的に難しいかもしれないね。ある程度、年を重ねてこられてそれに気付く、という方はおられるかもしれませんが。私には高校生の娘がおりませんが年賀状なんかには、ペンでいろいろ書いています。何かきっかけがあれば、手書きのよさに気付く要素はあるのかもしれないですね。手紙じゃないにしても、絵を描いたり文字を書いたりというのはあるかもしれません。

—— では、こちらで開催されている大人の塗り絵教室などは、そういうきっかけのひとつとなり、販売促進のひとつの方法だったりするのでしょうか。

木阪 大人の塗り絵教室はこの春で1年になります。あるクレパスのメーカーさんが、大人の塗り絵教室を企画しました。たまたま従業員の中に塗り絵が好きな女性がいて、認定講師の資格を取ろうということになり、スタートしまし

た。今後こういった教室の種類を少しずつ増やしていけたらと考えています。白壁店はロケーションが非常に良いので「白壁書斎館」というコンセプトで、文房具を置いてお客さんの書斎的な場所にしたいと思っています。コーヒーでも飲みながら何時間もの書きにふける、という空間作りをしてみたいですね。便利な時代だからこそ、敢えて不便なアナログ的なものに触れるというのはいんじゃない



木阪 泰之 きさか やすゆき

出身地 ● 山口県

趣味 ● タウンウォッチング、繁盛店巡り

座右の銘 ● 慣習に騙されず、絶えず創意工夫

・ 良樹細根（良い会社は良い社風から）



ないでしようか。そういったこと  
で、もつと地元で貢献できればいい

## 分相応に、コツコツと

——時代の流れの中で、同じこ  
とを続けていくというのは難しい  
ことだと思いますが、長く続ける  
秘訣は。

木阪 私にもよくわかりませんけ  
れど。分相応に、コツコツとでしよ  
うか。それと、これは自分にもあつ  
たことですが、やはり、続けてい  
く中で「何かヒットする商品はない  
か」と誰でも模索することはあると  
思います。うちにも以前、防犯商  
品のフランチャイズの話があつて、  
説明会に出かけたことがあります。  
しかし、うちの主力商品である文  
房具に対して、真摯に向き合つて  
いない状態で、あれもこれも手  
出してうまくいきません。愚直  
なくらいに、うちの営業品目があつ  
と売れる態勢を整えなければいけ  
ません。「斜陽産業」なんていう言  
葉もありますけれど、消えてなく  
なるものは少ないと思います。文  
具にしても、これだけパソコンが  
普及した今でも、ペンは必要です。  
「買う窓口」として選んでいただけ  
るよう努力をすることです。誰で  
もどこでも買えるような商品だか

いなと思っています。

らこそ、お客さんを選んでいただ  
けるお店になれるよう、日々の積  
み重ねが大切ですね。

——行政側も中小企業に対して

さまざま支援を行っていますか、  
ここをもう少し応援して欲しいと  
いうような要望はありますか。

木阪 ないですね。現状に満足し  
ているというのではありません。  
私よりも年上の方々が、商工会議  
所があればやってくれないとか、  
市役所がこれをしてくれない等、  
おっしゃっていました。だけど結局  
は、自分の店なんです。以前はもつ  
と手厚い保護があつたようですが、  
それに甘えていたのでしょうか。み  
なさん決して悪い方ではないので  
すが、でも、結局自分のことなん  
です。これからますます難しくなっ  
てくると思うので、自分で考えて  
やっていかなくちゃいけないと思  
います。いくつになっても、勉強  
しなくてはいけません。例えば、  
時間があるときに町に出てタウン  
ウォッチングをするとか、流行っ

ている店に行ってみるとか  
です。年に何回かは、業界  
紙に掲載されている店に行  
くようにしています。わず  
かなことでも、うちに取り  
入れられるようなものがあり  
ればと思っています。質問  
の答えになってないかもしれ  
ませんが(笑)。

——それでは、これか

ら起業しようとしている方  
にアドバイスがあればお願  
いします。

木阪 まずは1度、他人の  
釜の飯を食って「使われる  
こと」の経験を積む、とい  
うのは大切です。後は、先  
ほども話が出ましたが、「な  
んでもできますよ」という  
やり方はダメです。「狭く、  
深く」です。客層か、商品か、商  
圏か。それをどんどん絞っていく。  
あとは人付き合ひ。田舎で商売す  
るとなると、例えば、〇〇さんと  
仲がいいのは誰で、仲がよくない  
のは誰だとか(笑)そういった情  
報も大事だったりするんですよ。  
「この人には絶対にこの話はしたら  
ダメだよ」とかです。それを知っ  
ているのと知らないのでは大き  
な違いです。私も商工会議所青年



会社内風景

部に所属しておりますが、30代半  
ばになってくると、こういう意識  
が希薄な世代になってきています。  
また、ここ数年は大成を取めた  
後に、足元をすくわれて転落して  
しまった人の話もよく聞きます。  
スキルばかりが先走ってしまった  
マイナムの部分が脆弱だったとい  
うことかもしれません。それから、  
最近になって気づいたことですが、  
田舎で商売をするときには「一言

### ニュースレター

2008年11月号としてお届けし  
つくれる文房屋さん」の木阪君  
と、スチビアな女性に会った!

## いごはを

話題のカルチャ〜にチャレンジ

編纂を語る初巻! 音曲 ~二胡~

聴きまわして初めてのご覧です。今年は何の音! 事  
をしてみようと思えていた音曲さん、「二胡(にこ)はいつ  
かでしょう。

二胡は中国の伝統的演奏楽器の一つで、その名の通り

たった二本の弦を弓で弾いて演奏します。二胡の魅力は

なんといつてもその音色です。「音」ではなく「音色」ま

だに「色のついた音」と表現するにふさわしいのです。パ

イオンの音に似ていますが、もっとほんわかとした温かく、作り、右手はパイ



を多用する」ということです。普段の会話の中でもそれは感じます。ここは都会の百貨店ではありませんから。敬語の使い方をきちんとわかっていの上での対応ですけれど。地方だからこそを意識した対応は大事ですね。あと、何かあったらどんな記事提供していくというのも大事かもしれません。今回、店で行うイベントのことを業界紙に提供したら、取り上げてくださったところがありました。いつも載るとは限りませんが、何かあったら記事提供していく姿勢は大切かもしれません。

聞き手●山崎 道子 やまさき みちこ



山口県宇部市出身。  
短期大学を卒業後、幼稚園教諭、OL等経験後、FM山口DJオーディションに合格。現在は山口県を中心にTVレポーター、CMナレーション、イベントMCとして活動中。  
趣味は、読書、旅行、アロマセラピー、ゴスペル。最近ではアロマセラピーの資格を取得し、日々の生活に取り入れている。

## 無駄なことはなにもない、全ては未来へ繋がる

—— 地方の時代といわれながらも、現実には大変なことは多いですね。

分してもらい、グリーン購入法適合商品を揃えてもらえればいいな、と思っ

木阪 そうですね。ちょっと話は逸れますが、例えば、男性が好きなのは女性を追いかけるとします。女性は逃げますよね。だけど、ちょっと背中を向けると今度は女性がこっちを向いてくれたりします。商売でいうと、お客さんに「買って買って！」としつこいと嫌がられるので、「売れませんよ」くらいの気持ちがあってもいいと思います。「売らない販売促進」とでもいいかもしれません。数年間、ある呉服屋さんが「商品は売れません、メンテナンスだけやります」というサービスを始めて、それでお店が復活したという話を聞き、うちでも転用してやってみたらどうだろうというところで文具の再生ボックスというものを作りました。いらなくなった文房具をうちで収集・分別してきちんと処分しますよというサービスです。当時、ISO14001を取得したこともあって始めました。これをきっかけにして、お客さんに使わなくなった文房具を処

理理由は、

木阪 平成15年に取得しましたが、環境に対応した文房具を多くの方に知っていただきかったからです。ISOは環境に配慮したさまざまなルールを自分達で作って実践していくのですが、うちは文具屋なので廃液が出るわけでもない。それでは、電気代を節約するのかわりと、店の電気を消してしまいうと店内が暗くなるのであまり抑えられない。そこで、自動車を使っ

て遠くまで配達すると、ガソリンも使うし二酸化炭素も排出する、時間のロスも出る。これを制限しようということになりました。ISOは更新制です。うちも3年目までは更新しましたが、社内での環境に対する取り組みが浸透したので、以降更新していません。この資格を取るために努力する、ということに意味があったんだと思っ

—— 無駄かもしれない、と思っ  
て始めたことでも、振り返って  
みれば、無駄ではなかった。ちゃ  
んと意味があるんですね。  
木阪 そのときは無駄かなと思っ  
ても、それがあって今がある  
わけですから。ISOを取得し  
たことで、新聞社に取材にも来  
ていただき、大きな記事にもな  
りました。これ、広告料に換算  
するとすごいですよ(笑)業界  
紙にも記事提供したら3社に採  
用されました。また、取材の前は、  
考えをまとめておきたいと思っ  
て、ブログなどを読み直すと復  
習することが出来ます。自分の  
中で主旨を確認することが出来  
ます。

—— 最後に今後の計画や夢が  
ありましたら。

木阪 基本スタンスは、「分相応にコトコト」。白壁店に関しては、先ほどお話しした通りです。あとは、ご年配の方を意識していくお店になると思います。男性も女性も、年を取ってくると感覚も鈍くなってきます。気持ちも弱くなってきました。そういう面に対応した店作りを意識していこうと思っ

※「中国地域の歴史ある中小企業選」は、中国地域において、創業100年以上の歴史を有し、経営環境の激変を耐え抜き、事業転換や高度化を図りながら永々と実績を積み上げてきた中小企業を広く紹介するため、平成19年10月、中国経済産業局が取りまとめたものです。