発 行 所 類ステイショナ

(〒101-0054) 第1ハヤシビル

話(03)3291-8438代 FAX (03) 3295-4618

横山加津博

神谷 隆雄 購読料 年間12,600円(税込) 郵便振替口座 00190-2-52760

ル女性をイメージターゲッ

二十一三十代のシング

着手すると発表した。吉祥

子のコミュ

寺ロフトに開設する売り場

若い

新しい売り 図るという ロフト

6月の吉祥寺店皮切

トに生活雑貨を提案するロ フトは、渋谷ロフト開業二

ーザーが子どものための雑 頃からのロフトファンのユ 「ロフトキッズ」で、

貨を探す、

雑貨を介して親

坪を使って

吉祥寺ロフ

オープン

取扱商品

ムで、親学

を意識して

メーンター

模で文具売り場が大きく拡大 新しい取扱店が誕生、全国規

ンズ、ロフトや、雑貨系メー

特に目立つのは東急ハ

方で、既存の文具店は依 直営店、大型書店の出店。 The Stationery & Office Products News

続

を発表した。それによると、文具・紙製品はアジア低価格品の販売攻勢やブラ ンド商品の好調な売れ行きを反映し、輸入は二年連続の二ケタ増となった。ま 財務省は毎月「貿易統計」をまとめているが、このほど二〇〇六年の累計額 輸出は円安傾向の続く中で六年ぶりの増加を記録した。 輸出も好転 7%台の伸びに

## 06年貿易統計まとまる

品の貿易状況は、輸出が一 %台の増加を記録した。輸 影響したものとみられ、七 をかけた。円安の追い風も たが、昨年は減少に歯止め 年連続して減少を続けてい %)、輸入は六十四億五千 は百八億三千万円(七・三 千万円。前年に比べて輸出 で、輸入が六百五十二億六 千五百九十二億六千万円 からの金額が急増している なった。最大要因はアジア かも二年連続の二ケタ増と れ増加した。 万円(一○・九%)それぞ 人は四年連続の増加で、し 二〇〇六年の文具・紙製 輸出は二〇〇一年から五

絵の具・ポスターカラーな パステル・チョー ダー、筆記具用インキ、ボ 具セット、書類とじ込金具 のは、地球儀・地図、筆記 前年比二六・八%増に。 額は五十六億二千万円で、 ン、マーキングペン、シャ 台、バインダー・書類挟み、 ステープル、ペン軸・ホル ープペンの中国からの輸入 に減少幅の大きかったのは、 一ケタ増を記録した。反対 輸出で増加率の高かった 輸入で増加率の高かった ルペンなどで、 ーク、写図 いずれも

のは鉛筆・クレヨン、 シャ

筆の芯、シャープペンシル バインダー・書類鋏み、 ープ・ボールペンの部品 品目が二ケタ減となった。 記具セット、アルバムの三 きな伸びとなった。前年割 クレヨンは、五〇%台の大 消しゴムなど。特に鉛筆・ れは十品目で、写図台、筆

こと。たとえば、ボー

十年、株式会社設工十周年 を機に新しい領域に開発に

退の道をたどっているとは言 ビル店を出店した。このよう ワジュンク堂新潟店、町田市 市の滝沢印刷が文具館タキザ 店、二十八日に新潟県十日町 のなかじま商事が相模大野駅 にみると、一概に文具店が衰

# 増加する文具店の出店、改装

実は文具店もかなりの数があ 多店、名古屋市のビーエイチ る。先月は二十七日に長崎市 の石丸文行堂がゆめタウン博 エスが文楽房イオン大垣SC の逆風はまだまだ強い。 しかし、新規出店をみると

地方の大型文具店の改装の話 具店の改装も増えつつあり、 えない。新規出店と共に、文 推進しているクラフトデザイ もかなり出ているという。 ンテクノロジーでは、 新スタイルの商品づくりを

> なっているという。 近文具店の問い合わせも多く 流通戦略をとっているが、 舗が増えてきているため。全 だけではなく、 や改装などを機に、 リア雑貨店などを主体にした 文具店が次々と誕生しつつあ 具店に限られるだろう。そう 区分しない既存スタイルの文 ないが、減少は納品と店売を は今後も減少が続くかもしれ 体的な流れとして文具店の数 植極的に導入しようという店 いった店舗に取って変わるか 新しい商材も 既存商品 新規出店

> > する。さら

リーの中か

くする雑 どもの暮ら

マに沿って

文具関連	商品の	貿易料	犬況			単位:	百万円、	伸率%
品目	輸出				輸入			
	2004年	2005年	2006年	伸率	2004年	2005年	2006年	伸率
ボールペン	37,352	35,734	40,033	112.0	6,627	7,361	8,235	111.9
フェルトペン・マーカー	13,231	12,425	12,564	101.1	2,934	3,160	3,455	109.3
万年筆・その他のペン	820	845	922	109.1	1,146	1,452	1,537	105.9
シャープペンシル	7,645	6,590	6,812	103.4	1,050	1,188	1,493	125.7
筆記具セット	102	140	221	157.9	149	178	147	82.6
ペン先・ニブポイント	6,814	7,510	7,643	101.8	429	295	330	111.9
ペン軸・ホルダー・万年筆部品	4,381	4,086	4,651	113.8	279	268	259	96.6
シャープ・ポールペン部品	3,952	3,861	4,207	109.0	2,128	2,453	3,456	140.9
鉛筆・クレヨン	473	385	413	107.3	1,344	1,327	2,078	156.6

### 十四年度六十八人

それでも東京だけで年間五十 六十九人、十七年度五十二人。 十五年度五十六人、十六年度 減少数が小幅になってきたが 店以上が消えており、小売業 八士三人、 士二年度三十八人、十三年度

続いていた。二カ 月で四十店近くの

の出店ラッシュが 四月も文具取扱店 三月に続いて、

の減少数は十一年度三十一人 間で五十四人減少した。最近 組合員数は八百一人で、 ュースによると十八年度末の 京都文具事務用品商業組合二 然厳しい状況下にある。東

ズサイエ

コミュニケ デザインや 貨」を導入 しめる、子 機能にこだ ズコミュー ー&キップ ツズホーん 三つのテ

社に関連業界紙記者を集めて「ビジネスプラン説明会」を開き、古川社長が今後

ソニー・クリエイティブプロダクツ(本社東京、古川愛一郎社長)は十日、

ツ提案力向上

ソニー・CPがビジネスプラン説明会

### わが店の扇和筋固晶

### 木阪賞文堂 柳井中央店

(山口・柳井市)

### 〈ステイショナリー〉

- Uni ネーム EZ-10 ¥1,260 ~ (三菱鉛筆)「キャンペーン価格で大ヒット!何 と2ヶ月間で市民300人に1人が注文した勘定になります」
- ●アメリカンティストボールペン ¥525 (オート)「デザイン&ニードルチップ の書き易さに感動。これを購入されるお客さんのレベルは高いです」
- ●金封・祝儀袋類 ¥105~630 (マルアイ・ミドリ・ササガワ・シノコマ他) 「金封棚3台で展開しています。ミドリの出産祝シリーズの人気は根強いねぇ」
- ●手書金封 ¥315 (菅公工業)「1枚1枚が印刷ではなく『手書き』なのがイイ ねぇ。割高(?)なのに高回転ですよ」
- ●考えるノート "ニーモシネ" ¥840~ (マルマン)「大好きな万年筆で発想をカ タチに出来るノート…イイね、コレ!!
- ●MONO消しゴム ¥63~(トンボ鉛筆)「MONOオリジナルグッズが当る スピードくじで、お客さん大喜びですわ
- ●コピックチャオ ¥262 (アイシー)「注意しておかないとすぐ品薄、欠品にな ってしまうんです」
- ●万年筆 ¥31,500~(ペリカン他)「スーベレーンM 800 最高!自分が使って いるのでお客さんにも自信をもって勧められます
- ●シュレッダー M-460CS ¥52,500 (フェローズ)「"セーフ・センス機能" はやはり物凄いセールスポイントだなぁ」
- ●大人の塗り絵関連 (サクラ、三菱鉛筆、ステッドラー他)「地方の小さなまち でも、確実に市場がある商材です」

- ●ツァイトベクター ¥1.575~(レイメイ藤井)「良いものは高価でも需要が あります
- ●巨大ボールペン、鉛筆 (谷川商事)「お遊びのつもりで仕入れたのですが影の ヒット商品。ちゃんと使えるのがポイント」

### 〈狙い筋〉

- ●石原 10 年日記 ¥4,800~(石原出版社)「40 歳代から上の層にオススメして います。だって私が使いたい程ですから」
- ●メッセージポール ¥17.850~(テラモト)「来店客アップの決め手!? こうい う商材大好き」
- ●おしゃれハンコ ¥3.675~ (サンビー)「ネイル・ラメ・和柄を100種以上陳 列。女性の関心度が高く、いつも店頭で歓声がこだましています」

### 〈お店からひと言〉

「当店のキャッチコピーは "つくれる文具屋さん" です。ちょっとした知恵とア イデア、そして文具を使ってお客さんのお役に立ちたいです。オススメ(ご提案) する当方も楽しいです。店頭活性化のキーワードは①試す②持ち帰る…だと思い ます」(木阪泰之社長)

### 【店舗概要】

山口県柳井市で二店舗を展開している専門店。IR 柳井駅から徒歩5分の場所で 営業している柳井中央店は、売場面積約100㎡で文具・事務用品をメーンに、加 ビスにも注力している。駐車場は20台。

創業当時の古い建物を残した白壁店は、昭和初期の看板などを当時そのままに 展示しているが、取り扱い商品はキャラクターやファンシー文具で不思議な雰囲 気。HP アドレスは http://www.sirakabe.com/

説明する古川社長

同社の事業方 る について 二〇〇七年の活動ポイント 命。特に良質なプロパティ、 動を与えることが当社の使 中によりよい形で提供する ことが当社の生命線と言え ことにより、一顧客に夢と感 良質なプロパティを世の 良質なプロパティとは、

プロデューサ 年度行う活動としては、 く実現していくために、 感動は、人が生きていく上 で必要な原動力だと考えて 権限の集約 1

識を高め、ライフスタイル となるもののこと。 人が生きていくための活力 て、アート性が高く、 性のものではなく、 生活意 従っ 程度形になってきている。 して企画開発本部を設置し 域を統括するセクションと 織を変更し、 ④の新規事業もある

どについて説明した。 針や保有するコンテンツな

その主な内容は次の通

種村達也取締役、近藤紳一、

午後五時から行われた発

の事業万針などを発表した。

関口博樹執行役員の三氏が

ビジネスコンセプト

にわたって、

ティのDVDプロパー化を ドゥ ジョエル・ロブショ る。また、マスタープロパ べき」新アイテムを発表す ン」を出店、秋には「驚く 屋本店に「ラ ターブル 三十日には、松坂屋名古

提案と認識している。夢と

を向上させるものでなくて

はならない。ある種の文化

迎える。事業のエンジンを から組み立てなおすくら 当社は今年で三十周年を 本格的にDVDを発

マスステ 1=-

どを目標にしている。また、 新規ライセンシーの開拓や

の店頭集積、トイザらスで

コーナーを全国百箇所以

トーマス

赤ちゃん本舗主要店で

きかんしゃトーマスとな

(オリジナル・マスター

系コンテンツ

男児への確実なコンテンツ かまたち=コアターゲット プの強化を図る。 の導入促進と流通タイアッ 訴求を図るため、 である二歳から四歳までの トーマスステー 集種売場 具体的に ーション

以前と大きく変わったの 主要コンテン 「考えて儲ける

の五点が挙げられる。

①については、二月に組

コンテンツ領

出と育成③電通グループと オリジナルコンテンツの創 ンプライアンス体制の強化 絵本・DVD)の開発⑤コ の協業強化④新規事業(食・ 化によるコンテンツ強化② いの気持ちで臨みたい 新組織について

を改めて設置したこと。 推進本部、 本部、「考えて売る」営業 は「考えて創る」企画開発 業務管理本部という三部門

### ツ展開計画

革。二十九年の歴史の中で 営業部門を全て統括する部

全てを統括。全ての開発、 村達也取締役。 トロールする。本部長は種 MD戦略、デザインをコン 営業本部を設置したこと

かれていたが、今年からは 企画開発本部でコンテンツ コンテンツごとに担当が分 企画開発本部は、