

The Stationery & Office Products News

# 旬刊ステイショナー

発行所  
**旬刊ステイショナー**  
 東京都千代田区神田錦町1-10  
 (千101-0054) 第1ハヤシビル  
 電話(03)3291-8438代  
 FAX(03)3295-4618  
 発行人 横山加津博  
 編集人 神谷 隆雄  
 購読料 年間12,600円(税込)  
 郵便振替口座 00190-2-52760

## 文具の輸入額、9.4%増加

### 輸出は3%台の伸びに低下

財務省は毎月「貿易統計」をまとめているが、このほど二〇〇七年の累計額を発表した。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、輸入は九・四%増と二ケタに近い伸びを示した。また、輸出も三・七%増で二年連続の増加を記録した。

### 07年貿易統計まとめ

二〇〇七年の文具・紙製品の貿易状況は、輸出が一千六百二十四億円で、輸入が六百八十一億円。前年に比べて輸出は五十四億九千万円(三・七%)、輸入は五十八億八千万円(九・四%)それぞれ増加した。輸出は二〇〇一年から五年連続して減少を続けていたが、二〇〇六年に六年ぶりの増加となった。円安の追い風も影響したとみられるが、昨年も引き続き増加を示した。輸入は五年連続の増加で三年連続二ケタ増とならなかったが、それでも九%台の高い伸びを保った。最大の要因はアジアから

の金額が急増していること。たとえば、ボールペン、マーカー、シャープペン、シャープペンの中国からの輸入額は六十九億三千六百十百万円で、前年比三・三%増という高い伸びを記録した。輸出で増加率の高かったのは消しゴム、ハガキ、カード、パステル、チョーク、美術筆記用の筆、筆記用製図用インキ、シャープ・ボールペン部品、鉛筆・クレヨンで、いずれも二ケタ増を記録。反対に減少幅の大きかったのは、ペン先・ニブポイント、写図台・写図機、石盤・黒板、筆記具セット、地球儀・地図など

〈文具関連の貿易状況〉

品目	輸出				輸入					
	2005年	2006年	伸率	2007年	伸率	2005年	2006年	伸率	2007年	伸率
ボールペン	35,734	40,033	112.0	43,317	108.2	7,361	8,235	111.9	8,683	105.4
フェルトペン・マーカー	12,425	12,564	101.1	13,982	111.3	3,160	3,455	109.3	3,780	109.4
万年筆・その他のペン	845	922	109.1	915	99.2	1,452	1,537	105.9	1,616	105.1
シャープペンシル	6,590	6,812	103.4	7,383	108.4	1,188	1,493	125.7	1,609	107.8
筆記具セット	140	221	157.9	142	64.3	178	147	82.6	104	70.7
ボールペン中しん	2,913	3,337	114.6	3,594	107.7	247	335	135.6	237	70.7
ペン先・ニブポイント	7,510	7,643	101.8	3,594	47.0	295	330	111.9	318	96.4
ペン軸・ホルダー・万年筆部品	4,086	4,651	113.8	4,918	105.7	268	259	96.6	348	134.4
シャープ・ボールペン部品	948	870	91.8	1,063	112.1	2,305	2,131	92.4	2,104	98.2

## 併設展合せ 80社と規模縮小 ビジネスショウ、7月に

社団法人日本経営協会(茂木友三郎会長)は七月

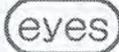
ういった文具店が一店あればと思っただ。

文具店減少時代が進む中で、ナショナルブランドの定番文具をどこで購入したらいいか戸惑うユーザーが増えてきている。雑貨の取り扱いで若い

女性層の来店を促していくことも大切だが、それで定番文具の品揃えが中途半端にな

っては元も子もない気がする。しっかりと定番文具の品揃えをブラス新規商材。異業種・異業態店、通販と戦い、生き残っていくには、定番文具という足下を固める必要があるだろう。

〈K〉



最近、本紙に雑貨を取り扱いたいので、仕入れ方法を教えて欲しいという文具店からの電話があった。同店も指摘していたが、雑貨や雑貨系文具で活性化を図る店舗が目立って多くなっている。しかし、一方で店頭小売市場でナショナルブランドの定番品の影が薄くなるという困った現象も出てきている。

先日、記者は大量に家庭用の小型インクジェットプリンターで印刷カラー写真を出力した。その写真を整理するた

### 定番文具充実が必要な時代

め、アルバムを地元の大型雑貨店文具売り場に探しに行つたが、何とファッショナブルなデルフォニックス製品がずらりと並び、大量収納に便利なクリアポケット式のアルバムがなかなか見つからなかつた。いろいろ探して、ようやく隅の方に三百枚収納のコクヨ製品が二冊あるのを見つけた。その日、無事に購入できた。今回の店舗拝見欄でとり上げた横須賀市の小関文具店ウイング店では、改装にあたり

て定番商品の充実と新商品の展開にポイントを置いたという。定番商品充実とは、地域に文具店が少なくなっていることから、地域密着型店舗としてユーザーの便宜性を考えたもの。幅をスリムにした陳列台を売り場内にぎっしり展開できるだけ商品がたぐさん並ぶようにした。特に一般用筆記具は三台の棚を二列に並べて商品展開、その品揃えの充実ぶりは目をみはるものがある。記者の住む地域にも、こ

定というが

