

『実行』がキーワード

山口・木阪賞文堂に聞く

木阪賞文堂は、明治十七年から続く山口県柳井市の老舗文具店。現社長の木阪泰之氏が平成三年に後を継いでからは加工サービス充実、「つくれる文具屋さん」をテーマに地域に立脚した専門店としてのあり方を追求している。次々に新しいアイデアを店頭で反映させて店舗の活性化を図る木阪社長に、同店の戦略、これからの文具専門店のあり方などを聞いた。

創業100年の老舗文具店

新旧二つの店舗を地元柳井で営業

木阪賞文堂は、山口県柳井市内で「柳井中央店」と「白壁店」の二店舗で営業している専門店。白壁店は明治十七年の創業時の面影を残す重厚な木造店舗で、卸商として展開していた当時のなごりであるかつてのメーカーの看板などがディスプレイされている。現在は主にキャラクターやファンシー文具を販売しており、建物とのアンバランスが不思議な雰囲気。こちらの営業は主に社長のご両親が担当。

一方、メインの柳井中央店は、文具・事務用品、オフィス家具、事務機を販売している専門店。県内の文具店では一番草かするほか、印刷作成、賞状作成など、印刷・製本、複製、写真加工、封筒印刷、紙印刷、表彰状印刷、封筒印刷、伝票印刷、ワープロ加工などの加工サービス、オフイスのデザイン、レイアウトもおこなっており、社長夫妻と女性ばかりの社員四人の計六人で営業している。店舗面積は約三〇〇平方メートル。



JR柳井駅から徒歩五分の場所にある「柳井中央店」の外観と店内

「保険業務や社会人としての知識は積んでいたが、文具の知識がなかったため、大阪のニッケン文具で半年発送業務をしたあと、別の小さな納品店を三ヶ月手伝い、商品知識と納品業務のノウハウを覚えて帰った。全く知識がなかったのでお茶や洗剤まで売らざるを得ない。最初は驚いた覚えがある。当時は小さな雑貨屋や食料品店対象の卸だったのだから、戻った時、最初納品の戦略だけを真似て『コピー用紙安いよ』などといったことを目指す必要がある」といふことになる。具体的には、お客さんに渡す名刺に顔写真を貼る、会社の封筒には地図を入れるなどといった小さなことを積み重ねていくこと。一朝一夕

に逆転はできないが、昨日より今日は一歩前進して、この積み重ねでしか生き残れない。木阪社長は「白壁さん日記」(http://ameblo.jp/ksakabe/)から、たとえば同社では、ある時三菱鉛筆のネーム印「ユニネームEZ-10」を中国地方で一番の数を売ったことがあるが、これについて聞いてみると「チラシを正直に配布した結果」との意外な答えがあった。「ということはほかの店も完成して同店のオリジナル写真を使っている。A4サイズのカレンダー。八月始まりで来年の七月迄使える月一枚、表紙のデザインが、元気がよくなるようにデザインされている。紙含め十三枚づりの本格的なもの。」

「やる」の積み重ねで大きな差

小さなことでも即実行

「やる」の積み重ねで大きな差

「やる」の積み重ねで大きな差。撒かない、お店のPOPを「しおりはないか」といってお客さんから作ってもらった。女性社員が作成した柳井の風景を載せたしおり。試作中十枚を白壁店に並べた結果、九枚が売れたという。「スタッフ間で製品化へのいろいろなアイデアが出て商品として至ったところが大変意識深いものがあるのです」と木阪社長。

「やる」の積み重ねで大きな差。七月九日「ありがとうございます」のスタンプ台のインクを彫って、ふんわりとした「あり」という文字を彫った。注文するの忘れちゃったんよ、という注文に対応できるように「あり」という文字を彫った。インクが入りやすいように、易度の高いものだったが、店内の加工設備を使い、二分で仕上げた。

「やる」の積み重ねで大きな差。七月五日、地元ボクステイングの同店は毎月ニュースレター「いじり辞典」を近隣エリアに配布している。

「やる」の積み重ねで大きな差。七月二十七日、ミニ広から午後六時半、日曜祝日から午後六時半、日曜祝日

「やる」の積み重ねで大きな差。七月二十一日、地元ボクステイングの同店は毎月ニュースレター「いじり辞典」を近隣エリアに配布している。

「やる」の積み重ねで大きな差。七月二十一日、地元ボクステイングの同店は毎月ニュースレター「いじり辞典」を近隣エリアに配布している。

文具小売業の未来は

ws.srakabe.com/



創業当時の面影を残す白壁店の外観。文具づくろい館の店をコンセプトにした活性化計画が進行中。

創業当時の面影を残す白壁店の外観。文具づくろい館の店をコンセプトにした活性化計画が進行中。

六月二十四日 第四回消しゴムはんこ講習会

六月二十三日 印刷カードの前週末、印刷カードが完成したことをうけ、出来上りの印刷を押していただき、受け取りの際に確認してもらった。印刷の金額、材質、数量を問わず今後添付すること

「印章店では常識らしいのだが、本職ではないこととあり、気づかず今までおこなっていた。気づかせてくれたお客様には感謝している」と木阪社長

以上、一カ月あまりのわずかな期間でも以上のような「実行例」の山である。これを見て感じるのは、地元重視の姿勢とフットワークの軽さ。今後は白壁店の活性化計画もあるという。これからも「実行」を積み重ねてどんどん活性化していくだろうと感ぜさせる。

所在地 〒742-0035 山口県柳井市中央三丁目二七八-二

電話 〇八二〇-二二〇一五〇

営業時間 午前八時半から午後六時半、日曜祝日休み

URL http://www.ws.srakabe.com/

接スぺース「たんわ」談話さん作成レジ横に印章、印刷物、オフィスス

旬刊 **ステイショナー**

クリアカルトン

カードの入れ替えができ、オリジナルカルトンができます

お店のメンバーズカードや「キャンペーン中」「〇〇周年」などを挟みお店のPRに最適です



KN-210

オープン工業株式会社

http://www.open-k.co.jp/

STATIONER CO.,LTD.

URL

www.stationer.co.jp/

E-mail

info@stationer.co.jp

発行所
ステイショナー
東京都千代田区神田錦町1-10
(〒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

関連商品も多彩に提案する2階レター&ギフト



暑中特別号

▼7階アート&カラーは迷路のようなつくり



7階に新設のKIDSコーナー



ボリューム感ある色鉛筆

6階和紙・和小物



「この夏伊東屋変わる」と表示



5階手帳・ダイアリー



4階ワークスタイルセレクション

老舗文具店の売り場が変わる

伊東屋本店がリニューアル

文具店の品揃えが変化すると共に、店づくりも大きく変化してきた。特に今年に入って老舗文具店のリニューアルが目立ち始めており、昨年春に本店を移転した神戸のナガサワ文具センターは四月、センター店を閉店して本店隣にペーパーショップを開業。また、今年八月には東京・銀座の伊東屋本店が四フロアを全面改装、他フロアも一部改装してリニューアルオープンした。さらに、今年秋には札幌の大丸藤井セントラルがリニューアルする。

伊東屋銀座本店が全面改装した和文具を本館に移動する装したのは、二、四、六と共に、各フロアの商構。七階、裏通りにあった別館、成、売り場つくりを見直し、を閉鎖して同館で扱っている。より以上の個性化、グレー

理由をより明確にしたい。なくてはならない。伊東屋はモノの集積で勝負するのではなく、より高い満足を得て頂くことで勝負する店。と、九日のリニューアル発表会で伊藤明社長。全面改装では、一階がソーシャルコミュニケーションからレター&ギフト売り場、六階がペーパーショップから和紙・和小物売り場、七階がアート&カラー。このほか、二階事務用品・ファイル売り場なども一階に集約し、また、四階はワークスタイルセレクションを引き継いだ。より以上の提案力を高めてスタイリッシュに売り場つくり。このほか、二階事務用品・ファイル売り場なども一階に集約し、また、四階はワークスタイルセレクションを引き継いだ。より以上の提案力を高めてスタイリッシュに売り場つくり。

キャラフルゴージャスシリーズ 8月新発売!

キラキラ&デコレーション

ミッキー、ミニ、ミスバニー、ティンカーベル、マリー、スティッチの6キャラクター、各43アイテム!

© Disney

ISO 9001:2000
QMS: D0000162
ISO 14001:2004
EMS: D0000049
HEAD OFFICE



サンスタール文具株式会社 (本社) は ISO9001とISO14001を取得しています。



サンスタール文具株式会社

本社 ● 東京都台東区電泉3-35-13 TEL03(3872)7101 FAX03(3871)4640
支店 ● 札幌・仙台・名古屋・大阪・広島・松山・福岡

http://www.sun-star-st.jp/

挑戦します 企画とアイデア