

野畑商店かわら版

オイル8皮手

売れています

以前、紙面の都合上簡単な説明でしかご案内出来ませんでした。良く売れています。元々売れ筋の「146オイル」と「118甲帆布皮手」のちょうど、まん中に位置するモノだからでしょうか。

裏地がついて手当たりが柔らかく、更にオイル加工の皮が洗っても堅くなりにくいです。

中がネル生地のようになっていて手が痛くなく使いやすいです



洗えるがわてオイル88

結局、売れ線のあいのこって売れるんですね。

新製品

当社扱ひ品をメインとして下さるのには「作業服店」様「金物店」様、そして「建築資材用品店」様等です。当社では大手量販店との取引が一切ない為、やはり一番販売して頂けるのは「作業服店」様となります。八百屋さん、魚屋さん、肉屋さん、薬屋さん、文房具屋さん、どの業態を見ても大手のスーパ一や量販店にお客様を取られ数はほとんどと少なく来ましたが、唯一と言つていくくらい「作業服店」様だけは、個人の方のやられてる店が多く残っています。しかし、ホームセンター、大手フランチャイジーなどの台頭で、簡単な物から少しづつ、一般ユーザーがそちらで購入する機会が多くなつて来た様です。

デジタル監視システムと高級薫衣料専門店

当地区でも全国的にも有名な、お得意様がおりますが、他の地域でも名前の知られているお店さんは、ほとんどと言つていい程、薫衣料が充実しています。オリジナルの薫衣料を企画販売したり、「薫衣料の種類多さは、どこにも負けないよ」と言われるお店さんもあります。回転が悪く、在庫負担が多い、個人買いばかりでまとめ買いの少ない薫衣料ですが、確かにそれらを重要視しているお店さんが有名店であつたりするのです。当社では関連会社の親戚、メーカーさん、お取引様のお力をお借りして3月に「高級薫衣料専門店」と言う店を出しました。一般の作業服は一切置かず、薫衣料のみの在庫で、しかも安物は一切なし、手足モノも極端に少なく、履物ば足袋と高所用安全靴程度しか在庫しませんでした。ただ店内は古いハンテン、ノコギリ、カマ、畳などをディスプレイに使い扇子や扇、日本手拭なども並べたりして本当にこだわった作りになりました。木だとか石まであつたり「もし万が一そんな店が成り立てば、大手には負けない何かというか、今後のお得意様にも役にたつ

事が出来るのではないだろうか」と考へてしまつたのです。お客様は「もつと安いのはないのか?」「何で普通の作業服はないんだ?」または「いいねえ。この店は見てるだけでも楽しいよ」と言われるかの二つに分かれました。しかし結局かたくなに安い物、一般ワーキングを置かなかつた事、他にも色々な原因でしょう、結果は惨敗です。「もともと実験店なのでダメなら一年で閉めます」と言つていたくらいでしたが、あまりにも偏り過ぎた品揃え等の結果で半年で店を閉める事となつてしまいました。店を存続させるのに普通の作業服や安物の薫衣料も置こうかとも思いましたが、それでは本来の目的の「ホームセンターや量販が、やりにくい専門店だからこそ店が成り立つモノなのか?」とは違つてしまいます。つまり、当たり前の事ですが、一般的な作業服も薫衣料も、価格帯を考へてバランス良く品揃えするのが一番大切な事だと、やつてみて改めて気がつきました。偏り過ぎはダメみたいです。でも今でも当社の考へでは薫衣料に比重をおくのは悪くない気がしてしまつたし、長い時間をかけて品揃えもゆつくりと変えてブランドみたいなモノが出来れば良かったのではと思ひます。

しかし今回実験店をやるのにあつたて、実は、もうひとつ大きな理由があつたのです。お得意様が多店舗展開をしようとする時にアドバイスとなれるかもしれない「デジタル監視」のシステムを導入してみた事です。これは店の状態をパソコンさえ持つていけば、どこにいようと店の内部が見れると言う画期的なシステムです。お得意様でも売上を伸ばす為には、より多くのお客様に御来店頂ける様な店作りはもちろんです。いま一店舗、更に一店舗と売場を増やそうとされるはずですが、しかし多店舗出店をする際には、いつでも自分が店を見ていられる訳ではありません。永年付き合ひのある人に店を任せるのならばいいとしても、例えば、まだあまり経験のない人に店を任せなければならぬ場面がきた時はどうすればいいのでしょうか?自分がいない時でもきちんと店は運営出来てるのでしょうか?増える万引きに関してはどう対処すればいいのでしょうか?もし危険な人物が入つて来たらどうすれば?

ところがこのシステムを使えばオーナーがノートパソコンさえ持つていけば、日本中どこにいても店の込み具合、整理整頓など、いつでもパソコンの画面から店内を見る事が可能なのです。また、コンビニやスーパーなどのアナログ監視と違って、ちょうどテープとCDの違いの様に、〇月〇日〇時〇分〇秒〇〇と指定して録画ファイルを見る事が出来るので、万引きや盗難などにあつた時も比較的スムーズに画像を捜し出す事が出来ると言う代物です。早送りや巻き戻し、一時停止も簡単に出来るデジタルだからです。ただいざにしましても、極端すぎる品揃え等で、失敗してしまつた訳ですから説得力にかけます。結局それをやりたが為に、店を出してしまつた様なもんです。ご興味のある方は知り合ひの会社ですが「ジヨブル」の鈴木さんに資料請求されて下さい。044(244)3281 また、ご迷惑をおかけしてしまつた方々、そしてご協力下さつた方々には、この場を借りてお詫びと、お礼を申し上げます。申し訳ございませんでした。そして、ありがとうございます。

発行者 (有)野畑商店
〒246-0001 横浜市瀬谷区御本町9279-37
TEL 045-921-3561
FAX 045-921-5337
毎月20日発行 第118号

軍手や長靴などは、目玉商品として使われる事が多く(ティッシュユミみたいなもの)利益より広告宣伝の形で考へ、とんでもない価格をつける量販店も増えて来ましたが、大手資本が目玉だ、広告宣伝費だと、例えば150円で軍手を販売され続けたりどうなるのでしょうか。その圧倒的な販売量で他の商品も、一般の作業服も考へられない価格をつけられたらどうなるのでしょうか。

最近の量販店ではズボンの丈詰めはするし、ネーム入れもする所もあります。デジタル監視ってのがイマイチ分かんないねえ。普通の監視カメラはアナログだけどそれをデジタルにする事でパソコンに取り込み易いんですよ。それでどうだって言うの? だから電話回線など使えば、店の状況がいつでもどこでも見れるんです。ますます分かんないよ、ベジブルとか腹ゴロとかガングロなら分かるけどなあ

薫衣料に関しても、種類は少なくとも在庫しているホームセンターさんもあります。従来高かつた手袋などの小物類の商品の品揃えも以前に比べれば格段と良くなり、ほとんど専門店に近い価格になって来ています。専門店様からは売れるべき商品がごとごとく減つていつてしまふ可能性があるので。このままの方向でいくと、専門店様には「営業時間が長い、朝が早い」「掛け売りをする」「細かい配達をする」「少量でも素早く取寄せをする」などといった、いい所は量販に取られ、悪く言えば「面倒な役目だけが残されてしまふ」可能性が有ります。不景気とは違つた意味で、私共のお得意様はどの様な方法で大手に立ち向かえばいいのでしょうか? 専門店様あつてこそその当社なのでから。

働くのばちゃん Vol. 118

