

# 日本橋丸上通信



株式会社 丸上

〒103-0005 東京都中央区日本橋久松町4-14  
(TEL) 03-3662-4416 / (FAX) 03-3666-2603

この通信に対するご意見お問い合わせは上達まで  
直接お願いいたします。  
Tel : 070-5518-0156  
Mail : isaojotatsu@marujo.jp

VOL.4 平成27年1月発行 発行人/上達 功

いつもありがとうございます。日本橋丸上三代目の上達です。

新春とは申しながらまだ厳しい寒さが続いておりますが、いかがお過ごしでしょうか。丸上は、先月が決算月なのでいよいよ65期目が始まりました。弊社全体会議の中で発表した今年のテーマは「日本橋 丸上」です。もう一度、日本の中心である東京・日本橋で商売させていただいている問屋として、どのような形でお客様に貢献できるかを良く考えて行動しようとの思いでこのテーマにしました。日本橋丸上だからできる、「品揃え」、「提案」、「お値段」、「スピード」、「信頼」をお客様にお届けできるよう頑張ります。

さて、昨年12月の事です。私は人生で初めて丹後に行ってきました。このタイミングで丹後に行った理由は、多くのメーカー様から丹後の状況の話をうかがうのですが、商品の安定供給という責務のある丸上として、その現状を見ておかないといけないと考えたからです。丹後では、白生地織物屋さん、帯の出機屋さん、中央加工場という精錬所などを回りました。丹後の白生地は昭和48年の998万反をピークに平成26年度は約40万反程度になりそうとのこと。ピークの約4%ですね。いろいろな織物産地の平均くらいでしょうか。また、帯の機台数では、京都西陣の織機が約200台に対して、丹後は約1200台だそうです。帯の生産の多くの部分を担っています。現在織っている職人さんの平均年齢は68歳です。5年後を考えると今のうちに後継者の育成や生産の効率化が必要になりそうです。一方で印象的だったのは、職人さん達をまとめる親機さんと呼ばれる会社に、しっかりとした後継者がいるということでした。メーカーの方が気を利かせて後継者がいるところに連れて行ってくださったからだとは思いますが、今の状況の中なかでも、前向きに未来を考えチャレンジしている機屋さんは、やはり活気がありました。ただ、その親機さんが言っていた、「昨日できた技術が、今日できなくなる人がたくさんある。出来なくなった時にその技術を誰に頼むのか、どうやって実現するのかが大変です。」という言葉が産地の実情を表しているのだと感じました。職人さん達の平均年齢を考えると、今後の生産減はいなめないと思いますが、そのなかでどうやって織りの技術を業界として残せるかがポイントですね。丸上としては、そのような機屋さんたちに安定した仕事が発注できるよう、より一層努力をしなければと感じました。

日本橋 丸上 上達 功

# 日本橋丸上通信



株式会社 丸上

〒103-0005 東京都中央区日本橋久松町4-14  
〔TEL〕03-3662-4416 / 〔FAX〕03-3666-2603

この通信に対するご意見お問い合わせは上達まで  
直接お願いいたします。  
Tel : 070-5518-0156  
Mail : isaojotatsu@marujo.jp

VOL.5 平成27年2月発行 発行人/上達 功

いつもありがとうございます。日本橋丸上三代目の上達です。

暦の上では春とはいえ、まだまだお寒いですね。皆様いかがお過ごしですか。丸上では昨年末にスポットライトをLEDの新しい物に変えました。売場が明るくなったのと、より自然な光で商品をお選びいただけるようになりました。ちょっとのことですが、雰囲気が変わったので良かったです！

さて、私事ですが丸上への入社が2005年3月1日でしたので、来月の1日を持って**入社満10年を迎え、11年目に突入いたします！**私は高校、大学、社会人とアメリカンフットボールを10年やっていましたが、いよいよ呉服業界でお仕事させていただくことが、自身の継続した最長のこととなります！この10年間の様々なお客様に助けられ、いろいろ勉強させていただきました。**その感謝の気持ちをお伝えしたいと思ひまして、**私が各商品課にお願いをして、3月2日（月）、3日（火）、4日（水）に開催します「夏の呉選会」にて、**特価の10万円コーナーを作ることになりました！**どんな商品ができるかは、まだ聞いていませんが、この通信に書く旨を伝えてありますので、恥ずかしくない物ができるはず！また、3月の売出は夏物の新作発表会となります。昨今、特に夏物の生産は減っておりますし、いい物から売れて行きますので、是非この機会に弊社までお越しいただき、スポットライト共々ご覧下さいませ！

さて、10年前と申しますと呉服市場は約6100億円ありました。また、小売店様の上位10社の売上を合計すると約2400億円もあったんですね。この10年のあいだに、その上位の小売店様の中でも倒産や呉服の扱いをやめたお店もあり、全体での市場は約半分にまで落ち込んだ厳しい時期でした。単純に「きもの離れ」という言葉で表現できない、消費者のニーズやウォンツが変化した時期ではなかったのでしょうか？これからも様々な変化が起こると思いますが、日本人の着物に対する憧れをより一層高めていかなければと考えております。その為にも、**小売店様と業界に役立つ問屋になれるよう前向きに頑張ってみます！**10年という時間は、個人的には長いものであっても、着物の奥深さを考えると私自身ほんとうに未熟な部分が多く、やっとスタートラインに立てたところだと考えています。ですので、是非今後とも皆様のご指導ご鞭撻をいただきたく、よろしくお願ひいたします！

日本橋 丸上 上達 功

# 日本橋丸上通信



株式会社 丸上

〒103-0005 東京都中央区日本橋久松町4-14  
〔TEL〕03-3662-4416 / 〔FAX〕03-3666-2603

この通信に対するご意見お問い合わせは上達まで  
直接お願いいたします。  
Tel : 070-5518-0156  
Mail : isaojotatsu@marujo.jp

VOL.6 平成27年3月発行 発行人/上達 功

いつもありがとうございます。日本橋丸上三代目の上達です。

日増しに暖かになりましたが、皆様いかがお過ごしですか。

さて、私事ですが先日やっとスマホデビューしました！なにぶんケチなもので、格安スマホが出て、やっと変えました。思い切って変えてみると便利ですね！で、びっくりしたのはGPSを内蔵しているということ、Googleでいろいろな事を検索すると、今いる近くのお店の広告が出てくるといことです。そこで先日私が出席したセミナーで勉強した

GoogleAdWordsExpressというサービスを紹介させていただきます。簡単にいうとGoogleに広告を出すということなのですが、GoogleAdWordsExpressの特徴は、地域を特定して簡単に広告を出せるということです。

例えば、京都でどんなホテルがあるのかなあと思った場合、パソコンで「ホテル 京都」って調べませんか？消費者の方も着物が欲しいけど、家のそばだとどんなお店があるかと思った場合、「着物 ○○（地域名）」で調べると思います。それに加えてスマホで検索する場合は、スマホに内蔵されているGPSを活用し、自動的に地域名を入れた検索と同じ状態になります。そして、このように検索された場合に、その地域にあるお店の広告だけを検索結果の画面に出す仕組みです。また、費用についてですが、お客様が実際にクリックをして、お店のホームページをご覧頂いてはじめて課金される仕組みです。ですので、着物に興味があって、お店の近くにお住まいで、実際にお店のホームページをご覧になられた方に対してのみの費用発生となりますので、地域密着型の小売店様には、効率良くお店の情報を消費者の方に提供できるみたいですね。また、設定も簡単で、登録に必要な作業は、「お店やサービスの情報入力」「広告の作成」「お支払い情報の設定」の3つだけです。

そのセミナーでの成功事例は、バッテリー交換などを行う車屋さんでした。確かに車のバッテリーが上がった時に、スマホで検索して、近くの車屋さんが見つければ、値段とかではなくそこに注文しちゃいますよね。少しでもご参考にしていただければと思います。

# 日本橋 丸上通信



株式会社 丸上

〒103-0005 東京都中央区日本橋久松町4-14  
(TEL) 03-3662-4416 / (FAX) 03-3666-2603

この通信に対するご意見お問い合わせは上達まで  
直接お願いします。  
Tel : 070-5518-0156  
Mail : isaajotatsu@marujo.jp

VOL.7 平成27年4月発行 発行人/上達 功

いつもありがとうございます。日本橋丸上三代目の上達功です。

すっかり春らしい温かい季節となりました。皆様いかがお過ごしですか。

さて、今回は5月2日(土)～5月10日(日)で、日本橋三井ホールで開催される

「わーと日本橋」(<http://wa-art.net>)というイベントを紹介させていただこうと思います。

このイベントの実行委員長は、東京目白にて「古民家カフェ きもの屋」という新業態を創

出した花想容店主の中野様と、竹を使って光を演出する「竹あかり」で有名なちかけんとい

うアーティストユニットです。そしてイベントの目的は、「日本人に向けたまもの文化の再

発信」です。現在消費者の方は「着物を着る機会」をものすごく求めてらっしゃいますので、

小売店様がお客様と一緒に日本橋に遊びに行くのにちょうど良いイベントだと思います。

内容としては、竹で作った茶室で行う「みかりの茶会」(茶会への参加は別途1000円が

必要となります。)や、きものが来たくなる「コーディネート・の森」(最新のコーディネート

提案をトルソーに着せて行い、竹あかりと同じ空間でアートのコラボ展示をします。)など

を予定してまして、詳細は上記にもあるホームページをご確認くださいませ。

三井ホールで行う着物のイベントだと「きものサロネ」を思い出す方も多いかと思いますが

が、サロネの場合は、出展者の販売意欲が高かったと思いますが、「わーと日本橋」はご

来場していただいた方に**楽しんで和文を体験いただくこと**を第一の目的としていますので、

小売店様が消費者の方をお連れするのには面白い空間だと考えております。(若干の販売

ブースは設置されます。)また、本来入場料が1000円かかりますが、事前に丸上の担

当者にご相談いただければ**半額**でチケットをお譲りすることができます。ご興味があれば、

弊社担当者もしくは上達功までお問い合わせください。よろしくお願ひいたします。

また、日本橋丸上では年間最大の催事である「秋の呉選会」を5月6日(水)より5月8日

(金)まで改装され**新しくなった浅草台東館**にて開催いたします。また、昨年**満足度96.**

**4%**という結果で、参加者の方に大変好評いただきました問屋合同セミナーも5月7日(木)

に浅草橋駅前ビューリックカンファレンスにて開催することとなりました。5月上旬の呉服

業界は東京を中心に動き出します！是非この機会に日本橋丸上までお出かけください！

日本橋 丸上 上達 功

# 日本橋丸上通信



株式会社 丸上

〒103-0005 東京都中央区日本橋久松町4-14  
〔TEL〕03-3662-4416 / 〔FAX〕03-3666-2603

この通信に対するご意見お問い合わせは上達まで  
直接お願いいたします。  
Tel : 070-5518-0156  
Mail : isaojotatsu@marujo.jp

VOL.8 平成27年5月発行 発行人/上達 功

いつもありがとうございます。日本橋丸上三代目の上達功です。

先日は浅草台東館にて開催いたしました「秋の呉選会」に多くのお客様にご来場いただきまして、誠にありがとうございました！何かと行き届かない点があったと思いますが、改善していきますので、お気づきのことがございましたら、ご指摘いただけますようお願いいたします。

今回お客様にご迷惑をおかけしてしまったことのひとは、台東館8階のレストラン「精養軒」の対応でした。何よりも注文してから料理が出てくるまで、時間がかかりすぎなのです！約1時間お待ちになったお客様もいらっしゃいますし、同じテーブルでも注文する料理により提供される時間に大きな差があったり。。お客様の貴重な時間を奪ってしまい、大変申し訳なかったです。浅草の台東館はこの4月1日にリニューアルオープンされて、今回ご来場いただいたお客様のなかには会場がどんな風変わったのが楽しみにされていた方もいらっしゃったかもしれませんが、残念ながら精養軒のスタッフも、工事期間中に経験豊富なスタッフが入れ替わり、新しいメンバーになってしまっていたのかもしれません。たまたま、私もメーカーの方とレストランにいましたので、その様子を見られたので良かったです。何名かのお客様が苦情を伝えていましたが、多くのお客様は何も言わないけれども、二度とこのお店に来ないと心に決めていたかもしれません。やはり店舗運営においては責任感のあるリーダーと、ピーク時に対応できるスタッフをちゃんと準備しないと、様々な経費を使っているにもかかわらず、マイナスの宣伝をしてしまうということが良くわかりました。特に精養軒は、現在放送中の「天皇の料理番」にも出てくる非常に由緒あるレストランですので、いかに支店とはいえ、このような対応では長期的に大きなダメージがでてくるのではないのでしょうか？ちなみにこの苦情を伝えたところ、翌日にはスタッフは増員され対応は改善されたとのことでした。来年も浅草で開催する時には、事前に今回の問題点を台東館にちゃんと伝えますので、どうかご容赦いただけるとありがたいです。

かくゆう私たちも、今年も会期中に大変多くのお客様にご来場いただきましたが、対応がいちたなかったことが多くあったと思います。申し訳ございませんでした。「呉選会」をもう一度行きたい売出しにできるよう、早速来年に向けて反省し、改善策を検討いたします。

日本橋 丸上 上達 功

# 日本橋丸上通信



株式会社 丸上

〒103-0005 東京都中央区日本橋久松町4-14  
〔TEL〕03-3662-4416 / 〔FAX〕03-3666-2603

この通信に対するご意見お問い合わせは上達まで  
直接お願いいたします。  
Tel : 070-5518-0156  
Mail : isaojotatsu@marujo.jp  
HP : <http://marujo.jp/>  
Blog : <http://marujo.jp/president/>



VOL.9 平成27年6月発行 発行人/上達 功

いつもありがとうございます。日本橋丸上三代目の上達功です。

関東地方は6月8日に梅雨入りし、長雨の季節になりましたが、皆様いかがお過ごしですか？さて、今回は丸上で新しく始めるサービスを紹介したいと思います。

始まりは、あるお客様との会話からでした。「丸上は社員の平均年齢が若いかもしれないけれど、それと一緒に商品知識が不足している。仕入れ担当者は商品を買ってるから、商品に思いがあるのかもしれないけれど、それが販売担当者まで伝わっていないよね。」これは、問屋としてまさに本質的な問題でありすぐに改善しなければならない点だと思いました。しかし、私もつむぎの仕入れをやっていたときにはその商品の魅力などを販売員になかなか伝えきれていなかったのです。。どうしよう、どうしようと悩んだ結果、こんな札を作ってみました。



○ 山下美生子  
黄八丈



このQRコードをお手持ちのスマホ・携帯電話で読んでみてください。読み取りにくい時は、スマホを近づけたり、遠ざけると読み取りやすいようです。読み取れましたら、インターネットのページに飛んでいただけます。すると、パスワードが聞かれます。パスワードは強引ですが、「2024」(ニホンバシ マル シ ヨン→日本橋丸上)です。(消費者が直接閲覧できないようにするためにパスワードによるアクセス管理をしています。)

これから徐々にこのようなQRコードを商品に付けて、情報を提供していこうと思います。また、これらの情報は若手の営業社員が調べて作成し、商品部が手を加えて公開することになっています。そうすることにより、若手営業の商品知識の習得にもつながります。また、小売店様においても仕入れた商品を全社員に伝えるのは大変なことだと思いますので、そんな時お手持ちのスマホでこれを読んでいただければ、お役に立てるかと思います。

さらに願わくば、「丸上の商品にはこういった付加価値があるのか!」「どうせ買うなら丸上で買った方が得だな!」とお客様にご認識いただけるとうれしいです!

また商品情報の内容については、随時更新が可能ですので、お客様からアドバイスをいただいて、より良いものにしていきたいと思いますので、ご指導よろしくお願ひいたします。

あと、弊社社員にはお客様に商品をご紹介する前に、各自で勉強して商品知識を身につけるようにしておりますので、未熟な社員がおりましたら内緒で教えてください。しっかり指導して行きたいと思ひます。よろしくお願ひいたします! 日本橋 丸上 上達 功

# 日本橋丸上通信



株式会社 丸上

〒103-0005 東京都中央区日本橋久松町4-14  
〔TEL〕03-3662-4416 / 〔FAX〕03-3666-2603

この通信に対するご意見お問い合わせは上達まで  
直接お願いいたします。  
Tel : 070-5518-0156  
Mail : isao.jotatsu@marujo.jp  
HP : <http://marujo.jp/>  
Blog : <http://marujo.jp/president/>



VOL.10 平成27年7月発行 発行人/上達 功

いつもありがとうございます。日本橋丸上三代目の上達功です。

さて、実は5月28日から丸上のホームページ上で社長日記というブログを始めました。以前からブログを始めるか悩んでいたのですが、開始する前日にあるセミナーに出席しまして、これからの中小企業におけるブログやSNS（フェイスブックやツイッター等）の必要性を痛感し、勢いで始めることにしました！

さて、何故今回必要性を痛感したかと申しますと、現在スマホやタブレット、パソコンといわれるデジタルデバイスの普及台数が世界で既に51億台を超え、なんと歯ブラシの普及数よりも多い事に衝撃を受けたからです。よく「着物のお客様は高齢の方が多いため、急いで対応する必要がない。」ということも聞きますが、5年後、10年後を考えるとやはり今のうちから準備していく必要があるのではないのでしょうか？

最近では、20年前と違い視聴率80%を超えるテレビ番組はほとんどありませんし、ミリオンセラーのCDもAKBだけになりました。つまり、消費者の価値観の多様化が急速に進んでいるのです。そして、消費者は与えられる情報ではなく、自ら欲しい情報を取る時代になりました。でも、スマホでキーワード検索すると正しいかどうかは別として、無限の情報が手に入ってしまう、情報過多のため取捨選択に困ります。だからこそ、お客様は信頼できる人を探しているのです。つまり、これからはお客様との関係性の時代になると思います。ですので、売り込みではなく「お客様に忘れられないための情報提供」を継続していくことが大切な事ではないのでしょうか？（インターネットが普及したからこそ、人間の時代になるというのは面白いですね！特に着物は実店舗の強みが一番発揮できる業種ですよ。）

そして、ブログやSNSの長所は何と言っても、無料で月に何度でもお客様にお手紙を出せることです。僕の場合は昨年からの丸上通信の発行を始め、定期的にお客様に僕の考えを知っていただけようようにしています。この紙媒体に加えてそういった仕組みを活用することで、それぞれの特徴を補完して、継続的に情報提供ができるようになります。これは小売店様においてもお役に立てることかもしれません。まずは僕が実践してみて、呉服業界における成功事例や失敗事例を体験してみたいと思います。

なお、フェイスブックでは、上達功で検索いただければ出てきますので、お気軽に友達申請してみてください。また、ひと言メッセージをいただくと大変うれしいです。

# 日本橋丸上通信



株式会社 丸上

〒103-0005 東京都中央区日本橋久松町4-14  
〔TEL〕03-3662-4416 / 〔FAX〕03-3666-2603

この通信に対するご意見お問い合わせは上達まで  
直接お願いいたします。  
Tel : 070-5518-0156  
Mail : isao.jotatsu@marujo.jp  
HP : <http://marujo.jp/>  
Blog : <http://marujo.jp/president/>



VOL.11 平成27年8月発行 発行人/上達 功

いつもありがとうございます。日本橋丸上三代目の上達功です。

今年も大変暑い夏ですね。まだまだ残暑が続いてありますが、皆様いかがお過ごしでしょうか？僕は夏休みに沖縄旅行に行ってきました。子供達にとっては、ほとんど初めての家族旅行です。天候にも恵まれ、様々な体験をさせることができました。子供の成長を目の当たりにし、一緒に過ごす時間の大切さを感じました。

さて、今回はもうご存知の方も多いかと思いますが、「月刊アレコレ」という雑誌を紹介したいと思います。この雑誌は消費者視点に徹底的にこだわり、着物好きの方が喜ぶ情報を毎月提供されています。今回この雑誌を製作されている、細野さんから出来るだけ多くの呉服小売店さんにその存在を知ってもらいたいという相談を受けまして、丸上通信とあわせてお客様にお配りしてみることになりました。

小売店様から、お客様へ定期的に着物にまつわる情報を提供することは、とても大切なことだと思います。この雑誌をお客様に郵送したり、お渡しすることで、安定的にお客様とのコミュニケーションを取るツールの一つになるのではないかと思います。

ただ、小売店様により自社のブランドイメージがあると思いますので、内容をよく吟味いただくことも大切な事だと思います。(この雑誌は30代、40代をメインターゲットとした内容になっているようです。)また、細野さんから、お客様にご理解いただくには、「最低3冊は続けてご覧いただくかないと..」とのご意見をいただきましたので、今月号に同封させていただいた vol.121 から3ヶ月間、丸上通信と同封させていただこうと思います。

定期購読などにご興味がある方がいらっしゃいましたら、同封されているアレコレ紹介の用紙をご確認いただき、直接細野さんと連絡を取ってみてください。

追記 当然ながら丸上は仲介手数料等は一切いただきませんので直接の取引をお願いいたします。(笑)最近私が大切にしていることは、問屋業として「どのようにしてお客様の利益に貢献できるか？」ということです。丸上通信のコンセプトは「お客様に役立つ事ができる情報提供ツール」です。ですので、この媒体を介していろいろな人のつながりの構築をお手伝いさせていただく事もそのひとつと考えております。

日本橋丸上 上達 功



秋の夜長、虫の音が心地よい季節となってまいりましたが、皆様もお変わりなくお過ごしでしょうか？いつもありがとうございます。日本橋丸上三代目の上達功です。

さて、今回はデービッド・アトキンソンさんという方が書かれた「イギリス人アナリスト 日本の国宝を守る」という本が面白かったので紹介したいと思います。ご存知の方もいらっしゃるかもしれませんが、デービッド・アトキンソンさんはイギリス出身で、オックスフォード大学で「日本学」を専攻し、アンダーセン、ソロモン・アラザースを経てゴールドマン・サックスのアナリストをされていた方です。その後、日本の国宝・重要文化財の補修を手がける会社の社長さんをされていて、日本の伝統文化を守ってらっしゃいます。面白い歴史をお持ちですよね？ちなみに、経済産業省の和装振興研究会の委員もされていました。

全く異なる業種で様々な分析をされて来た方なので、かなり客観的に日本の良いところと悪いところをはっきり指摘されています。その中で日本の良いところの一つとして、「労働者が制度によっては本当に素晴らしい働きぶりをするということ」をあげられています。日本人だと当たり前のようなようですが、欧米の労働者は、自分自身で力を調整しながら賢く働くそうです。それに対して、日本人が会社の為に本当に命がけで働くということは、外国人では決してまねできない日本の「強さ」だそうです。

一方で日本の経営者には「サイエンス」が足りないと言っています。つまりしっかりとデータ分析や比較をせずに感覚で決断をすることが多過ぎるようです。またどうしても都合のいいデータや、そのデータの一面を見て客観的な結論を導きやすいそうです。この辺は僕も気をつけなければ！と思うところですね。

一番すごいなあと思ったのは、会社で「職人の正社員化」に取り組んだそうです。当然会社にとってはコスト増になったそうですが、腕の良い職人を育成するためには安定した雇用形態が不可欠と考えたそうです。また、若い職人にこだわったそうです。これは、短期的にみると効率が悪いのですが、「将来への投資」とのこと。「会社は数十年という時間軸の視点が必要！」とはっきり言い切るところがすごいですね。現在呉服業界でもメーカーの職人の後継者問題が言われていますが、本当にいい商品を提供していただくためには、業界をあげてそういった環境構築に取り組まなければならない時期に来ているのでは？と感じました。ご興味のある方は是非本を手にとって読んでみてください。 日本橋丸上 上達 功

# 日本橋丸上通信



株式会社 丸上

〒103-0005 東京都中央区日本橋久松町4-14  
(TEL) 03-3662-4416 / (FAX) 03-3666-2603

この通信に対するご意見お問い合わせは上達まで  
直接お願いいたします。  
Tel : 070-5518-0156  
Mail : isao.jotatsu@marujo.jp  
HP : <http://marujo.jp/>  
Blog : <http://marujo.jp/president/>



VOL.13 平成27年10月発行 発行人/上達 功

日増しに秋の深まりを感じる季節となりましたが、いかがお過ごしですか。日本橋丸上三代目の上達功です。

まずは、先日当社にて開催させていただきました、“大躍進展”に、大変多くのお客様にご来店頂ましてありがとうございました。お客様がお時間と交通費をかけて弊社にお越しくださることを本当に感謝しております。また、「次も丸上に行こう！」と思って頂けるよう、より一層努力をしてまいりたいと考えております。

さて、私は9月に今回の“大躍進展”の勧誘をかねて、約50社ほどのお客様を訪問させて頂きました。お客様のお店を拝見させてもらい、様々な会話を交わすことにより、いろいろな事を気づき、発見することが出来、大変勉強になりました。その中で、今回お客様からよくお聞きしたのは、「お店のカラー」、「お店のブランド」という言葉でした。

現在はネットの普及で消費者は無数の情報が簡単に手に入る時代になりました。このような時代だからこそ、そのお店の個性・特長・カラー・ブランドを消費者の方に認知していただく必要があると思います。その為には、まずは自社の強み、どういったお客様にどのように役に立つのかを決断しなければなりません。そして、その事をお客様や仕入先に知っていただかないと差別化は難しいです。小売店様と同様に問屋もそのような活動が必要だと考えています。丸上の場合は、今年のテーマが「本物の呉服問屋」、今年のテーマは「日本橋丸上」です。僕の考えでは、「丸上は交通の便の良い日本橋に本社を構え、東日本の呉服小売店様に対して、本来の問屋機能である在庫機能・情報機能・金融機能を最大限に発揮することにより、お客様の効率的な仕入れ、販売促進のお手伝いをすることにより、お客様の利益に役立つ会社にしていきたい。」と考え、日々行動しています。

そして、お客様に「丸上はこんな店ですよ。」という情報発信を継続的にする様にしています。問屋の場合は、担当者が定期的にお客様を訪問しているため比較的簡単に情報提供が可能です。今回訪問させていただいたお客様とも、この通信や毎日続けているブログのおかげで、だいぶ身近に感じていただくことができたように感じました。

お客様にもそれぞれの目標や特長があると思いますが、それを消費者の方にどのように知っていただくかという事も非常に大切な時代になってきていると思います。

日本橋丸上 上達 功

# 日本橋丸上通信



株式会社 丸上

〒103-0005 東京都中央区日本橋久松町4-14  
〔TEL〕03-3662-4416 / 〔FAX〕03-3666-2603

この通信に対するご意見お問い合わせは上達まで  
直接お願いします。  
Tel : 070-5518-0156  
Mail : isao.jotatsu@marujo.jp  
HP : <http://marujo.jp/>  
Blog : <http://marujo.jp/president/>



VOL.14 平成27年11月発行 発行人/上達 功

日本橋丸上三代目の上達功です。落ち葉が風に舞う季節となりました。東京の銀杏並木も美しい黄色に染まり初めました。今年も残りわずかですね。丸上は12月末決算なので、65期もいよいよ最終コーナーを回ったところです。

さて、先月はゆっくり時間をかけて京都を回ってきました。目的は、着物生産の中心である京都の状況確認と、丸上の現状報告でした。特に10月の“大躍進展”の結果や、現在商売をして感じていること、そのうえで考えた今後の丸上の方針を、明確に仕入れ先様に直接お伝えすることは、商品の安定供給をさせていただく問屋としては、とても大切なことと考え、定期的に産地へ出張するようにしています。

多くの方とお会いしましたが、産地の生産状況をひと言で表すと、“厳しい”です。特に実際に手を動かす職人さんの高齢化および後継者不足という問題が少しずつですが、着実に影響が出てきているという印象です。実際にこの商品はもう作れないという話もいくつか聞きました。

その中で僕が考えたことは、問屋としては、とにかく大切な商品を、小売店様との協力のもとに消費者様にお届けするというのを、やり続けるしかないということです。シンプルに考えると、後継者不足を解決する方法は労働環境の改善だと思えます。ただ、僕たちにはそれを改善することはできないし、必要以上の値上げを受け入れることも、小売店様や消費者様の事を考えると現実的ではありません。だから僕たちは、1点でも多くの商品を消費者様にお届けして、需要を増やすことによって、メーカー側も人材を確保して、「良い商品を作ろう！」という気持ちになってもらうしかないかなと感じました。

もちろんこれは売りつけるというのではなく、消費者の方達に着物の価値を良く理解してもらい、納得いただいた上で購入につなげ、継続してリピートしていただくという循環を生み出すなければなりません。大切なキーワードはやっぱり“消費者の価値観”だと思います。今後呉服業界では職人さんだけでなく、メーカー、流通、小売全ての段階の労働人口の減少が見込まれます。なので、業界が一丸となって、消費者に満足いただける業界になれるよう努力が必要です。その為に、無駄な部分は効率化し、大切な部分に人的リソースが集中できる環境を作っていく必要があると感じました。なかなか大変ではありますが、ひとつひとつチャレンジしていきたいと思えます。

日本橋丸上 上達 功

# 日本橋丸上通信



株式会社 丸上

〒103-0005 東京都中央区日本橋久松町4-14  
〔TEL〕03-3662-4416 / 〔FAX〕03-3666-2603

この通信に対するご意見お問い合わせは上達まで  
直接お願いいたします。  
Tel : 070-5518-0156  
Mail : isao.jotatsu@marujo.jp  
HP : <http://marujo.jp/>  
Blog : <http://marujo.jp/president/>



VOL.15 平成27年12月発行 発行人/上達 功

日本橋丸上三代目の上達功です。本年も押し詰まってまいりましたが、皆様いかがお過ごしですか。

さて、先日家内が体調を崩しまして、初めての主夫を経験しました。皆様のご想像に違わず、主夫業は僕には大変苦手な仕事でした。炊事洗濯に加えて、3人の子供の面倒を見るということは、本当に大変ですね。もう回復しましたが、改めて妻に感謝しました。また、そういう体験をすることで、自分でできることは手伝わないといけないと反省しました。

さて、その主夫生活でびっくりしたことがありました！それは、冷凍食品の進化です。いつもはほとんど冷凍食品は食べないのですが、非常用に少し買って食べてみたら、これが本当に便利で美味しいんです！一番のオススメは“青の洞窟 PREMIUM 3種魚介のペスカトーレ”です。電子レンジでチンするだけで、レストランと勘違いするくらいの品質の Pasta が食べられます。価格も外食と比較するとすごく安い。便利さと、安さで勝負するファミレスもこんな商品がたくさんあったら大変ですが、時代が変わったんですね。

そんな風に考えていた時に、以前お客様に連れて行っていただいた、一発で好きになった、“げんこつハンバーグの炭焼き さわやか”というレストランの事を思い出しました。このお店の何がすごいかというと、そのライブ感です。炭火でジャージャー焼かれた、げんこつくらいの大きなハンバーグが運ばれて来て、目の前で肉汁を出しながら店員さんが食べやすく切ってくれます。ちょっと赤みが残るくらいの焼き加減が最高だそうです。

ただ、この店は静岡県内にしかありません。その理由は、味と品質へのこだわりにあります。“さわやか”で使われるハンバーグは、袋井市にある本社工場から、毎日お店の発注に応じて出荷されます。その日届いたお肉はその日のうちに使い切るのが原則で、消費期限も非常に短いのです。

そうです。静岡でしか食べられないのは、工場から直送できる距離に限界があるからです。こういう話を聞くと、静岡に行ったら“さわやか”に行きたいと思ってしまう。そのお店でしか体験できない特別な感動を用意して、多少遠くてもそこに行きたいと思わせるすごい戦略ですね！そしてこれらの情報をお店のポスター・メニューやホームページでしっかり発信しています。店の雰囲気、こだわり、ライブ感。この辺りは呉服業界でも大いに参考にできるのではないのでしょうか？

日本橋丸上 上達功