

# 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 : isaojotatsu@marujo.jp  
HP : <http://marujo.jp/>  
Blog : <http://marujo.jp/president/>



VOL.16 平成28年1月発行 発行人/上達 功

新年あけましておめでとうございます。日本橋丸上三代目の上達です。

さて、丸上は12月決算です。皆様のおかげで無事第65期を終えることができました。ありがとうございます。そして1月から新年度！今年の丸上のテーマは、「丸上で良かった。」  
「やっぱり丸上だよね。」とお客様、仕入先様、そして社員からもより多く思っていただけ  
る会社を目指したいと思っています。

本当はお客様から真っ先に思い出していただき、一番に声のかかる会社という意味で、「ファーストコールカンパニー」にしようかとも思いましたが、横文字は丸上らしくないので、みんなに分かりやすい言葉にしました。

そして、人事の面では、松本進さんと須藤政人さんの2人を販売部の部長に昇進させました。丸上では実に13年ぶりの新部長の誕生です！2人とも40代前半ということもあり、まだまだ未熟な部分も多いとは思いますが、地位がひとを作る部分もあると思いますので、お客様からご指導ご鞭撻をいただき、丸上の発展に貢献してもらいたいと考えております。

なお、丸上は上に行けば行くほど大変な役割を担う組織にしていきたいと思います。僕は学生時代体育会のアメフト部に所属していました。多くの方から「1年生の頃なんか大変でしょ？」と言われるのですが、実は一番大変なのは間違いなく最高学年4年生の時です。なぜなら、手を抜いていると、下級生から一発で見抜かれ舐められてしまうからです。だから絶対手を抜けないし、怪我をしても練習は休めません。そうです、部下は上司を一瞬で見抜くんです。そして、上司が舐められた組織は間違いなく弱くなります。だから、組織を強くするには、上に立つ人間の日頃の行動がとても大切なんです。やっぱり、権利と義務はセットですね。そんな考えから、丸上には“あがり”のポジションを作らないようにしますし、この考えを実践するためにも、社長の僕がよく考え、よく行動することが大切だと思っています！

そして、今年1年は業界の状況を見ていると、間違いなく変化の時期に突入すると考えています。丸上のスタンスは“変化はチャンス”です。変化の時期だからこせ、丸上はチームワークを大切に、臨機応変にお客様に役立つ間屋として頑張っていこうと思っています。その為にも新部長のリーダーシップあふれる活躍を大いに期待しています！お客様におかれましては、是非今年も日本橋丸上をよろしくお願い申し上げます！

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.21 平成28年6月発行 発行人/上達 功

日本橋丸上三代目の上達功です。東京は5日(日)に梅雨入りしたようで、うっとうしい季節となりました。

さて、最近様々な方とお話しして、その中で僕が一番感じた事は、“人の時代”になったということです。これまでは、“売れる商品”や“売り方の仕組み”を作り、そのノウハウを実践すれば数字が作れる事が多かったと思います。しかし、ここで時代が変わりました。まずはモノ余りの時代になり、消費者は自分の気に入ったものしか買わないうえに、自分自身でも自分の欲しい物が分からなくなった様に感じます。

それに加え、これまではテレビ、新聞、雑誌というメディアからの情報を消費者が見る事が多かったため、アームが作りやすかったが、インターネットやSNSの急速な進化により情報が氾濫して、消費者は自分の欲しい情報しか見なくなって、その結果消費者の価値観の多様化がものすごい勢いで進んでいます。

このような時代だからこそ消費者が購入するときに、“どのお店で買うか?”、“誰から薦められた商品を買うか?”がとても大切な時代になったと思うのです。

日本橋丸上では、丸上の商品は多くの同業者と違い、ちゃんと自分達でセレクトして買い取ったものです。その事を少しでも知っていただこうと、先日“日本橋好み”という言葉で商標登録を出してみようということになりました。

そこで、Googleで“商標登録”という言葉を検索すると約219万件の検索結果が出て来て、広告も含め様々な業者が紹介されます。各事務所のホームページの内容を確認するも、違いも分からないし、どこが信頼できるかが全く分かりません。悩んだ結果、丸上にビルメンテナンスのアドバイスをしてもらっている鈴木さんという方に相談しました。この方はすでに自身で登録商標を取得された経験もあり人脈もとても豊富なので、「この人の言う事を信用しよう!おそらく比較検討するコストや時間を考えればこっちの方がリーズナブルだ!」と決めました。そしてすぐに弁理士さんを紹介してくださって、スムーズに申請ができました。その弁理士さんとお会いして話されたのは、「鈴木さんの紹介ですから、絶対にちゃんとやりますよ。紹介だけで営業しているのだから信頼だけは大切にします。」という言葉でした。この経験から、僕自身もお客様から信頼を得て、相談していただけるくらい自分自身を磨かないといけないなとつくづく思いました。

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

HP : <http://marujo.jp/>

Blog : <http://marujo.jp/president/>



VOL.22 平成28年7月発行 発行人/上達 功

日本橋丸上三代目の上達功です。東京は、連日厳しい暑さが続いておりますが、いかがお過ごしですか。

さて、6月に今年からブロック長に昇進した荒川さん、井筒さん、田辺さんと京都の産地研修に行ってきました。初日は西陣で帯について勉強して、二日目は染工場や染めつぶし問屋さんを回り、後染め加工について学んできました。

“百聞は一見に如かず”の言葉通り、産地に直接赴き空気を感じて、ものづくりの現場を見るのは、本当に勉強になりますね。西陣では糸のこだわりを勉強しました。良い商品を作っているところは、経糸と緯糸の組み合わせと、どの織りの技術を使うかの選択により、その機屋さんにしか出来ない仕事をする事を大切にしていました。そのこだわりを問屋である僕たちも良く理解しておく必要がある事を感じました。

また、染めの技術は大きく①手描き友禅②型糸目③スクリーン捺染④ローラー捺染⑤インクジェットの5つに分けられ、それぞれに一長一短があります。ですので、完成させたい着物のイメージに対して、どの技法を使い、どの染料を使うのかを熟知して、仕上がりと経済合理性のバランスを考えたものづくりをすることが大変難しい事であることがわかりました。

現在流通経路が崩れて来ていますが、分業制をとる京都では一軒一軒の工場の特長を理解して、役割分担を決定して、各職人に的確な指示を出し、ベストのものづくりができるトータルコーディネーターは、絶対必要なパートナーだと感じました。また、丸上としてもお客様からみて、そのように信頼される問屋の窓口になり、パートナーになれるようより一層の努力をしていきたいと思いました。

生産状況から、現在は問屋がちゃんと発注しないとメーカーが生産しない状況に近くなりました。その代わりに、メーカー側も以前と比較して小ロットの発注を受けてくれるようになってきています。これらの状況を考えるとちょっと頭をひねって、オリジナルのものづくりをするチャンスの時期が来てるのかなと思い、これから信頼できるメーカー様とそのような取組みを始めたいと思います。

最後に、お客様におかれましては上記の3名に是非京都の状況を聞いてみてください。それが本人達の成長にもつながりますし、お客様の興味がどこにあるかを知るきっかけにもなると思います。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  
直接お願いします。  
Tel : 070-5518-0156  
Mail : isaojotatsu@marujo.jp  
HP : <http://marujo.jp/>  
Blog : <http://marujo.jp/president/>



VOL.23 平成28年8月発行 発行人/上達 功

日本橋丸上三代目の上達功です。お盆休みも明けて、いよいよ秋の商戦に向けてお忙しい頃かと思いますが、いかがお過ごしですか？

さて、去る7月のことですが米沢の機屋さんの会で、現状の呉服市場に関する講演をさせていただきました。僕がこんな機会をいただくのは初めてなのですが、お世話になっている野々花染工房の諏訪好風先生からの直々のご依頼なので、覚悟してチャレンジさせていただくことにしました。

ただ、当然のことながら僕の立場は問屋です。人前で話すことは本業ではありませんので、どのようなお話をすればお役に立てるか悩みました。悩んだ結果、余り深く考えず現在の自分の立場で思い考えていることを素直にお話して、僕や日本橋丸上の考えを少しでも知っていただく事にしました。そして機屋さん達には、本来の仕事であるエンドユーザーが一目惚れするような“力のある商品”を作って欲しいとお願いする事にしました。

当日は僕が10年前につむぎの仕入担当になった時にお世話になった米沢の大先輩方の前でお話しするという事で、予想以上に緊張してしまいました。

そして講演後は、機屋さんたちが用意してくれた手作りのパーベキューパーティーでおもてなしいただきました。もちろん米沢牛です！美味しかったです。とても和やかな雰囲気でも多くの方とお話できました。

僕の講演内容が機屋さんたちにどれだけお役に立てたかはわかりませんが、今回の経験を通して確実に言えることは、業界として各段階で共通の問題を抱えていて、みんなが同じように改善したいと思っている事。けれども、みんながそれぞれの立場で見えている景色が違う事。そして、お互いが相手の事をよく理解して連携しないとちゃんと改善できない事です。

だからこそ、このような機会を活用して、業界関係者が腹を割ってそれぞれの考えをぶつけ合い、次のアクションプランを明確にする事は非常に価値があることだと思いました。

それと、今回米沢に訪問させていただき、置賜の機屋さん達の未来は明るいと感じました。

理由としては、①後継者が多く積極的に新しいものづくりに取り組んでいる事。②製産技法の指定要件等がないので、自由なものづくりができ、商品バラエティーが豊富である事。③人柄が良い人が多く、米沢としてのチームワークがある事。というものがあげられると思います。是非今後もパイプを太くして魅力ある商品を提供していただきたいです。 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.24 平成28年9月発行 発行人/上達 功

日本橋丸上三代目の上達功です。ようやくしのぎやすい季節となつてまいりましたが、いかがお過ごしですか？丸上通信も今回で24号目です。早いもので、もう始めてかれこれ2年が経過しました。この通信を通じてお客様とコミュニケーションが取れる事が、非常に励みになりますので、是非アドバイスの程よろしくお願ひいたします！

さて、9月に入って、いよいよ秋本番！着物を提案する季節となりました。日本橋丸上としても、10月8日（月）から5日（水）まで“大躍進展”を開催いたします。毎年恒例となっておりますが、後半戦一番の大きな売出しとなりますので、ここに向けて売れ筋商品を着々と準備中です。でも、丸上としてはこんなに気合いの入った売出しですが、残念な事に時々お客様に日程を忘れられちゃう事もあります。これは小売店の催事でもよくある事ですよね？そこで、今回の丸上通信はお客様に催事の日程を忘れられない方法を紹介いたします！

まず、この通信の左上にシールが付いています。このシールをお客様がいつも使っている手帳がカレンダーの来店予定日に今すぐ貼ってみてください。このシールは実際に貼ることによって、エンドユーザーの気持ちを疑似体験することができます。だまされたと思って、今すぐ貼ってみてください。

いかがでしょうか？これで、丸上の催事日程を忘れられることは、ほぼありません。今回お伝えしたお客様に催事日程を忘れられない様にする方法は、“勧誘した時に来店予定を決めていただき、手帳やカレンダーにしるしを残す事”が目的です。その際にシールがあるとスムーズに予定を組んでいただきやすくなります。単純な事ですが、シール1枚で雰囲気ガラッと変わります。実際にこの取組みをして来店率が向上した小売店様から教えていただきました。少しでも参考になればと思い紹介させていただきました。もちろん僕はこれにより大躍進展の来店数UPも期待しております（笑）！

さて、今回の大躍進展では別館5階を振袖の売場にします（昨年までは4階でした）。実は5階の方が4階より設計の関係で売場としては広く、開放感があります。また、スポットライトもこの為に新しい物に取換えました。是非いつもと違う振袖売場にご期待ください。また、振袖が移動しますので、3階はすべて紬のフロアとなります。紬も各産地の生産が減っていますが、丸上の役割としてかなり作り込みをしてここで新作を発表させていただきます。たくさんのお客様のご来場を心からお待ちしております。

# 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  
直接お願いいたします。  
Tel : 070-5518-0156  
Mail : isaojotatsu@marujo.jp  
HP : <http://marujo.jp/>  
Blog : <http://marujo.jp/president/>



VOL.25 平成28年10月発行 発行人/上達 功

日本橋丸上三代目の上達功です。空は高く澄み渡り、さわやかな季節となりましたが、皆様いかがお過ごしですか？先日開催させていただきました、“大躍進展”には本当にたくさんのお客様に足を運んでいただきましてありがとうございました。心よりお礼申し上げます。さて、9月には大躍進展の勧誘も兼ねまして、多くのお客様を訪問させていただきました。その中で、よく上がった話題は“成人年齢の引き下げ問題”です。報道によりますと、“成人年齢を現行の「20歳」から「18歳」に引き下げるための民法改正案を来年の通常国会に提出する方針を固めた。”そうです。また、“法相の諮問機関の法制審議会は成人年齢の引き下げをめぐり、平成21年に「18歳に引き下げるのが適当」と答申しており、与野党を通じて異論は少ない。”ということで、成人年齢が下がるのはほぼ決まっております、今は第二フェーズとして実施の時期や、やり方について議論しているようです。

もちろん我々着物業界が考えなければならないのは、“成人式”がどうなるかです。現時点では成人式での振袖需要が、業界最大にしての唯一の顕在需要です。統計によりますと、約700億円の市場規模です。もし、成人式での振袖着用文化に変化が起こると、業界に大きな影響が出る事が予想されます。丸上も含め、振袖の扱いが多い小売店様、問屋、メーカー様へのインパクトが大きい事は当然ですが、生地屋、整理などの加工業者、帯メーカー、小物屋、仕立関係、着付け関係にいたるまで業界全体のありとあらゆる業者への影響は避けられません。ですので、振袖を全く扱っていないお店でさえ無関係の問題とは言えないと思います。

悲観的に考え過ぎる事も良くないと思いますが、このような現実を受け止め、次世代の成人式をどうしていくべきかを、着物業界として考える必要があります。ちなみに成人式の開催を取り決めるのは地方自治体です。国が「成人年齢は18歳にしたから、成人式は各自地体で考えて。」となった時にモデルケースがないと、みんながバラバラに動き、結果式典自体がグチャグチャになりかねません。

ご存知のように、バレンタインデーも、土用の丑も、ジューンブライドも全てその業界が仕掛けて定着した文化です。同じように、これまでの成人式も我々の業界の先輩方が作ってくださった文化です。今こそ着物業界が一致団結して仕掛けるタイミングではないでしょうか？この問題については僕も引き続き色々と考えていきたいと思っております。 **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.26 平成28年11月発行 発行人/上達 功

いつの間にか吐く息が白くなるころとなり、温かい鍋が恋しい季節となりました。気づくと今年もあつという間に11月、残すところあと2ヶ月です。日本橋丸上は12月決算ですので、今期もいよいよ最終コーナーを回ったところに来ました。厳しい商況が続いていますが、あきらめずに頑張りたいと思います。

さて、先月の事ですがお客様の大島紬研修で鹿児島に同行した翌日に、お客様の着物パーティーに出席する為、札幌への長距離移動を体験しました。鹿児島では真夏のような陽気でしたが、札幌に着くと紅葉が進み、秋から冬へと向かう天候です。あらためて日本列島の縦の長さを身をもって感じる事ができました。

その際に鹿児島から札幌への飛行機を調べてみると直行便はなく、ほとんどが羽田経由での移動になります。1日かかりの移動になりましたが、途中自宅に近い羽田空港で昼食を取った時はなんか不思議な感覚でした。いろいろ出張していますが、やはり日本の交通網は東京を中心に張り巡らされています。

2年前から“日本橋丸上”という言葉を使い始めましたが、実はこれは僕が商品部だった時の経験からです。商品部時代は全国どこの産地でも、その気になれば日帰りができました。今は飛行機の発着時間の関係で不可能になりましたが、当時はあの奄美大島でもさえ日帰りが可能でした！それで、東京から日帰りで出張ができるという事は、逆に全国のお客様も東京であれば日帰りができるのではないかと思いつきました。そしてその時初めて、東京日本橋で商売できていることのありがたさに気づいたのです。僕は東京生まれの東京育ちなので、この場所で商売していることは当たり前前の事だと思っていて、各地に出張するようになるまではこのようなメリットがあるとは考えもしませんでした。

これと同じように、着物業界の人にしてみると当たり前だけど、他業種の方とお話すると実はすごくありがたい環境にあることに気づく事もあります。例えばほとんどの日本人に“着物＝素晴らしいモノ”と潜在意識にすり込まれていることは、全く新しい商品を作る立場からするとすごくうらやましい事です。皆様もいま手にしているモノを当たり前だと思わずに、もういちど客観的に分析してみると思わぬ発見があるかもしれませんよ。

さて、いよいよ来月は丸上名物の決算市です。この一年間の感謝を込めて社員全員で頑張っソロパンを弾く所存でございます。ご多忙の事と思いますが、是非ご来店ください！

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.27 平成28年12月発行 発行人/上達 功

いつもありがとうございます！日本橋丸上の上達です。師走を迎え、なにかと気ぜわしい毎日ですが、皆様いかがお過ごしですか？日本橋丸上通信も今回が今年最後のお便りとなってしまいました。今年は皆様にとってどのような1年間だったでしょうか？

2016年を振り返ると、本当に多くの着物にかかわるニュースが取り上げられましたね。特にリオデジャネイロオリンピックでは、閉会式に初の女性都知事の小池百合子さんが、色留袖をお召しになり参加され、五輪の旗を受け取りました。また、卓球の福原愛さんの結婚会見では縹絞りの振袖がとて話題になりました。記憶に新しいところでは、オリンピック四連覇を果たした伊調馨さんが国民栄誉賞の表彰式を振袖姿で出席され、西陣織の本袋帯を記念品として贈呈されました。

あらためて日本人の勝負服は着物ということが再認識された年だったと思います。2020年東京オリンピック開催まで、あと4年をきりましたが、この流れが益々加速していき、和 문화や着物が更に脚光を浴びる事になれば良いと思います。

さて、今年も和装業界は厳しい1年でしたが、来年はどんな年になるでしょうか？僕は着物に関して言えば、消費者ニーズが増えるチャンスと、それに対して和装業界がうまく対応できないというピンチが入り混じった時期が、まだしばらく続くと思っています。日本橋丸上としては、来年は更にもう一歩踏み込んで、“エンドユーザーに支持されるお店づくり”にご協力できる問屋にしていきたいと思っています。まだまだ未熟ですが、これまで以上にお客様にお役に立てるよう、社員一同一層の努力をしていきたいと思っています。

なお、2017年最初の売出は1月5日(木)、1月6日(金)に、“初春の市”を開催いたします。毎年年初の売出では、丸上の社員の多くが着物姿で対応させていただきます。この着物を着るイベントは僕が社長になってから始めました。着物を扱う者として、自分たちでその価値を知らずに販売することはおかしいと思い、少しずつですが着る機会を作る事にしました。本当は問屋としても、もっと着る機会を作らなければいけないのですが、まずはできるところから始めて、継続するということが大切だと思います。是非いつもとちょっと違った丸上にお越し下さい。

それでは、今年1年間も大変お世話になり、ありがとうございました！来年も素晴らしい年になるように心よりお祈り申し上げます！

上達 功