

ほんやら堂の素敵なパートナー、
ショッピングショップをご紹介します。

KIDDY LAND



大きくて、可愛い実用生活雑貨が人気

生活雑貨に関しては、今まで以上にギフト需要が高く、母の日、父の日、クリスマスなど、それぞれのシーンで実用性の高い物に人気が集まっています。「見た目がかわいらしく、価格に対してボリューム感があり、実用性の高いもの」をお客様は求めていらっしゃるように思いますので、私たちもそういう商品を仕入れる際に選ぶように努めています。来店する度に毎回新しい発見があると、お客様も喜ばれますので、陳列するときには、ただ商品を置くだけではなく、その商品の魅力やかわいさを引き立たせるディスプレイを心がけています。POPなどを使って、商品の特徴や魅力を文字でお客様に伝えることも忘れないようにしています。



キディランド大阪梅田店RUN-KING

大阪府大阪市北区芝田1-1-3
電話番号/06-6372-7701

生活雑貨担当
中野恵以子様



オリジナル性をアピールしたカゴギフト

不況が取りざたされるようになってからのお客様の目はシビア。見た目が可愛い実用的で、素材等もしっかりしているものを求められています。癒し系の商品が人気で、羊・クマ・ネコ・アヒル等のアニマル商品や、ピンク色のものが特に人気です。お客様は贈る人を想い、1つ1つ選び組み合わせ、オリジナルギフトを作られる方が目立ちます。そのため当店では、カゴに商品を詰めてラッピングし、手書きPOPをそえ、悩まれるお客様への手助けになれるような「カゴギフト」の提案を行っています。お客様はとても満足してくださっています。



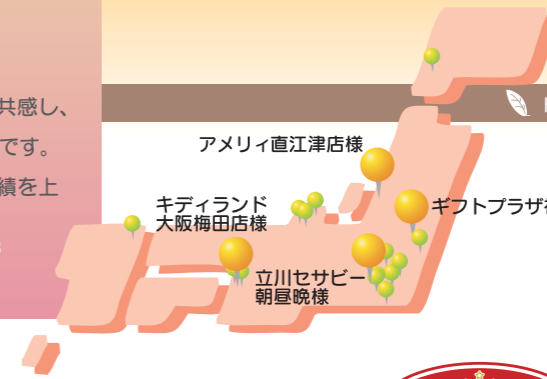
立川セサビー朝昼晩

東京都立川市曙町2-1-1立川ルミネ4階
電話番号/042-528-6105

売り場担当
高橋さや子様

Special Interview

癒しをコンセプトにしたほんやら堂の商品に共感し、コーナーを展開してくださるショップが急増中です。お客様に対しどのようなアプローチをして実績を上げているのかお聞きしました。



2009年秋冬号
ご紹介店舗様
今までにご紹介させて
いただいた店舗様



ここ、届けます。



自分の「心地いい」を相手にもプレゼント

最近、オリジナル性を求める方が非常に多いです。ラッピングギフトを展示すると、それを参考にお客様がラッピングを考え、オンリーワンのギフトにする、といった感じです。動きのよい価格帯は、500円～1000円。また、バレンタインデーなどのパーソナルギフトの商品はよく動きます。最近では「自分が使ってみてよかったからプレゼントする」というお客様の声をよく聞きます。販売のためのアプローチの1つの方法として重視しています。おやすみ羊をはじめ、ほんやら堂の商品は、セットアップ商品のメインとして登場する機会が多いですね。ギフト需要の価格帯にあてはめて、様々なお客様へご提案しています。



ギフトプラザ福島店

福島県福島市南矢野目字清水前30-4
電話番号/024-558-7772

売り場担当
栞窪麻衣子様



欲しいものが欲しい時に買える売り場づくりを

秋冬でも春に近づくにつれて、フットケアギフト・ご挨拶ギフトにニーズが集中します。店頭と並んでいる数量より、多く求められることが何回もありました。おやすみ羊シリーズも相変わらず人気が高いですね。お客様は、様々なデザインや機能を持った雑貨の中から、自分の好みにあったものを探ることを楽しんでいらっしゃると思いますので、商品の選択肢が豊富で、欲しいものが簡単に探せるような売場づくりを演出しています。全ての商品が見やすいように売場展開をすることはとても大変ですが、完成した時にお客様が興味をもち、商品を手にとりていらっしゃる姿を見かけると、達成感を感じます。



アメリ直江津店

新潟県上越市下瀬入287-1直江津ショッピングセンター内
電話番号/025-539-6333

売り場担当
豊岡茜様

ほんやら堂を支えてくださる
外部パートナーのご紹介。

記念すべき第1回目は中国で品質・納期管理
を担当しているザ・ムーバーのご紹介です。



個々のお客様に対し、商品の製造から販売に至る過程を、コンピューターで管理し(=SCM)、「必要なものを、必要な時に、必要なだけ」生産し、在庫の極小化をはかり、過剰在庫に起因する在庫処分、欠品に起因する機会損失を低減させる「販売支援型ロジスティクス事業」などを主に展開している会社です。

住所/埼玉県所沢市南永井468-9
電話番号/04-2944-3751(代表)

コミュニケーションが会社を成長させる



新規営業開発担当
常務取締役 本橋 康志

時間をかけて多くの課題を共有することで、生産現場は成長することが可能です。ほんやら堂さんとコミュニケーションを図ってきた課題は納期短縮です。そこで、中国にある工場に、中国駐在経験豊富な弊社社員を駐在させることで、製品品質向上と生産進捗管理を行うことになりました。中国と日本の文化の違いは納期に影響しているようです。スケジュール管理と品質向上を当面の目標にして、弊社のマネジメント手法で工場を進化させたいと日々努力しております。

生産力をあげるため最善の努力を



常務取締役
海外事業部 野本 光一

弊社の特徴は提案力と行動力。生産業務を円滑にするには、文化の違いによる感覚のずれを修正することです。言葉の壁を文字だけでなく、絵やジェスチャーなどを積極的に用いて、気持ちの共有を行っています。わが社では、日本向けでは輸出前の仕分け・アッセンブリー作業、一時保管、中国向けでは仕分け梱包・発送・アッセンブリー作業・在庫管理が大切だと思っています。日本国内のコストダウンを目指すため、日本国内で行っていた作業も中国で行うべきだと思います。

小さなことも見逃さず話し合うことが大事



海外事業部 大久保 美喜

文化や言葉の違いがあるので、情報を共有し、確認していくことが、もっとも大切なことだと思っています。中国では、日本で普通と考えていることが普通ではないことが多くあり、ちょっとしたニュアンスの違いが業務の捉え方に影響することも。そのためコミュニケーションを重視し、感覚や考え方にずれが無いかを都度確認しよう心がけています。弊社は、これまでの経験を生かし、中国国内で現地法人を設立し物流事業(品質改善事業、アッセンブリー等)を展開していく予定ですので、ほんやら堂さんの業務にもプラスになると確信しています。