

弊社は2010年2月3日、東京渋谷にて「第一回経営交流会」を開催いたしました。28社39名の方にご出席頂きました。皆様、お忙しい中ご出席頂き、まことにありがとうございます。

アンケート有効回答数 33件 ご協力ありがとうございました。

※ご回答いただいた文面を、ほぼそのままの形で載せております。

◆本日の「経営交流会」には、どのような事を目的として来られましたか（自由記述）

ほんやら堂の今後の方向性、経営方針を知りたかった（16件）

- 貴社の今後の方向性を確認したいと思いました
- 今後の戦略の確認。物流・ロジスティックなどの件を確認
- 御社について、もっと深く知りたかった為。具体的には経営戦略について
- ヒット商品を作り続けるほんやら堂様とはどういった会社様か。また、商品企画はどのようにされているのか、お聞きするため
- 第一回の経営交流会とのこと、楽しみと期待を持って参加させていただきました。
この厳しい景気低迷の中で少しでも明るい、元気になるお話を伺えたら幸いです。
- 1、素晴らしい成長を遂げられる会社の経営についての考え方を知りたかったから 2、女性重視の会社の在り方を知りたかったから
- ほんやら堂様の考え、今後の方針を知るため
- 1、「ほんやら堂の今と未来」を知るため 2、ほんやら堂の幹部の皆様とご挨拶し、お話をするため
3、ほんやら堂の経営交流会とはどんなものか体験するため
- 企業として変革の時期に来ていることは言うまでもなく、どこも同じです。御社がどのように変わっていかれるのかお聞きしたかった
- 御社の経営内容の把握、今後の経営方針、御社との取引の拡大
- 貴社の経営方針を直に聞くため
- 厳しい市況の中、御社との今後の期待
- 御社の経営理念と今後の大まかな方針をぜひともお聞きしたかった。弊社から御社への要望をお伝えしたかった。
- ほんやら堂様の今後の展開を聞かせてもらうため
- 経営方針の把握、今後の戦略把握、売上のアップ
- 御社の取り組み状況、方針、そして方向性など今後も私共がどのようにかかわっていけるのかを探しにきました

雑貨業界の動向や各取引先の意見を聞きたかった（3件）

- 今回の目的としましては、これからのほんやら堂の商品を、消費者にいかに喜んで頂くかという点。目的のためには我々（問屋・小売店）が何を目標にして行くのかを、ほんやら堂さんを含み各取引先の意見を聞きたいと思ってお伺いさせて頂きました。
- 社長様他経営者の方々との情報交換。弊社の中心的な商売が量販店様ですが、専門店業界の情報を多く勉強したいがため
- 経済状況は厳しく、色々な業態での今後の考え方、ビジョン等学ぶことがあると思ひ参加

新しいビジネスチャンスを求めて（4件）

- ほんやら堂様を通して新規のお客様とお取引ができればと思ひました
- 新しい商材の発掘、雑貨ビジネスの方向性等
- 今後の取引を拡大するためのコミュニケーションづくり
- 縮小しつつあるお返しギフトジャンルに、プレゼント用途が見込める雑貨アイテムの導入を研究させて頂くため

ほんやら堂とのコラボレーションを希望（3件）

- 参加企業間のコラボレーション企画の機会があればと思ひていました。弊社はアパレル企業で御社とはライセンス契約を行っておりますので弊社の生産機能を活かした御社とのコラボレーション企画を希望しています。
- ほんやら堂様の理念をよく理解し、弊社とWIN-WINな関係を構築できる接点を見出すことができるかどうかを勉強にきた
- 日頃から様々な売り場にて貴社の商品を拝見し、その時節と市場のニーズをとらえた企画に感服しております。
私共は自社のノウハウを他社にお役立てする企業ですが、企画・製造にてご一緒出来ないか、と勉強のために
- 広告印刷・広告代理を主な業務としている弊社が、何か御社にお役にたてる事を見つけ、ご提案させて頂くため
- 本日は小売店の皆さま、卸し問屋の皆さまの生の声を伺いたくお邪魔させていただきました
- 貴社の国際物流サービスに対するニーズをご教示頂き、弊社が貴社に貢献できる点を把握させて頂くため、また弊社の物流サービスに反映させて頂くために参加させていただきました
- 経営環境の勉強と我々物流業者として次なる時代でお客様に何が提案出来るか勉強したいと思ひ参加しました
- アライアンスによる事業融合
- 御社の物流ヴェンダーといたしまして、御社の今後の方針・施策等を体得させていただき、販売支援物流を確立したく。
- サービスの提供者として、御社をより良く理解するために

◆ほんやら堂はご期待に応える事が出来たでしょうか。 (選択)

1、期待通り 2、まあまあ出来だった 3、満足出来る内容ではなかった

17

9

1

◇ 2 と 3 をお選びの方に、

本日の交流会の内容・進行の仕方などに対して、

より充実した内容にするために、アドバイス等頂けると幸いです。(自由記述)

商品開発についてももう少し詳しく聞きたかった (2件)

○商品開発に関する方向性や方法を具体的にお聞かせ頂きたいと思います

○全体的に会社説明会になってしまった事が残念でした。厳しい経営環境の分析から具体的な商品づくりに活かされる部分が今一步不明確。

クリエイティブディレクターのターゲット・アイデアの説明がこれに当たると思われるゆえ、もう少しこの部分の話が聞きたかった

内容に満足できなかつた(4件)

○色々な内容があり、理解力に乏しいので優先順位を決めて発表してほしい

○御社の成功事例を詳しく、アピール頂きたい。

○御社が競合他社に比べ優位に立つ戦術なのか、企業戦略を変更されたいのか、良く分かりませんでした。特にSISの考え方は弊社は聞く必要がなく、聞くことで逆に不安になりました。ただ発表された皆様の姿勢は熱意があり良かったです。

○代理店と直営と分けた方が良いのでは？

スライドの文字が小さく読めなかつたため、資料が欲しかった(8件)

○スライドの資料を配っていただければ、説明が理解しやすかつた

○参加会社様が色々な立場の企業様と思われるので、第一回終了後にほんやら堂様がサポート必要と感じておられる部分を各社別に話し合う機会を設けて頂ければと思います。プレゼン資料を手元に、またはスライドの文字をもっと大きく。

○プロジェクターの文字が読めないのが残念でしたが、説明は大変よく理解できました。

○マイク聞きにくかつた、画面見にくかつた。

○スライドの字が小さくて、見えない部分が多かつたです。

○藤永社長の情熱と明確な経営指針に共感しました。経済環境の見通しにおける考察は数値的資料とも相まって非常に説得力がありました。スクリーンの字は読めましたが、もう少し大きい方が良かった。

○資料が欲しかった。社長の将来展望のデータは参考になりました

○後ろの方はPPTが見えていなかつたと思われる。途中に休憩を入れて、もう少し長くやっても良かった。

◆ほんやら堂が今後、皆様にさらに貢献出来る企業となるために何を成すべきであるとお考えですか。

ご指導、アドバイスを頂きたく存じます。（自由記述）

新しい売り場や商品の提案(4件)

- 新しい売り場の提案（企画）、新しい商品の提案（企画）
- 売れる商品の開発、及びプロモーションは言うまでもありません。
- 癒し商品を拡げて新しい商品群にも挑戦して頂ければと存じます。御社直営、フランチャイズSHOPがあると分かりやすい
- 時代を席卷する程のキャラクターの開発、さらなる癒し系キャラクターの開発、プレミアム高価格品の開発、湯たんぼの海外への宣伝、駅チカ販路の開拓、大手メーカーとのコラボレーション

売り場における商品の差別化(3件)

- 「商品価値」を維持するためにも、卸す先は絞り込みをかけていった方が良いと思います。
特に量販店等がワゴン台などで山積みにした御社の商品を販売しているのを見るたび、商品価値の低下を懸念してしまいます
- 優先順位をきめてほしい
- 売り場（専門店・GMS）における商品の差別化をして欲しい。例えばシモジマ等に常時20%オフで展開されているのはどのような意図があるのか、とても疑問です。数量を多く出すのではなく、限定商品のアイテムを多くする方がいいと思います。

商品の安定供給（5件）

- 商品供給力と納期管理力が重要だと思います
- 私共は商品の企画、デザイン、生産、品質管理、物流までONE STOP SHOPPINGを標榜するOEMベースの企業です。特に中国の生産現場での工程管理、自社検品センターにおけるQ/Cは評価いただいております。ぜひ開発パートナーとしてお役に立てるよう改めて商談の機会を
- 販売戦略上、カテゴリーも拡げられるということで、生産管理、納期、品質の面、または商品開発そのものの件で、お手伝いできることがございましたらお声かけ頂ければと思います
- 期間限定であっても良いのでその期間中の安定的な商品供給を実現していただきたい
- 私共のような規模の小売会社にとって一番重要な事は、納期管理です。御社の受注ー商品化ー納品のスパン、スタイルは小規模小売店には合わないのではないのでしょうか

メディア露出、WEBを充実させた販促活動(4件)

- メディアを使ったPR活動を積極的にして頂いて売上を伸ばす
- 昨年7月に発足されましたマーケティング室を中心とした販売商品の広告展開を応援させて頂きたいです。
今話題にあがるような「自社製造販売小売」の成功事例を取り入れたり、その広告展開などもご紹介できるかと考えております
- WEBでの展開を充実してください。品質の向上に努めて頂きたいと思います
- ドラッグ業界との取組の商品支援。WEB事業への共同情報交換。

情報提供・交換・さらなる交流会の実施(6件)

○情報のスピード・共有

○問屋卸売としての立場でより早い情報を小売店様に伝え、又小売店様からの動向・情報などほんやら堂に流す、そして商品の安定供給、それが問屋の使命である以上、よりメーカー様の担当セールスとの緻密さが必要ではないかと思ひます。

○さらなる経営交流会の発展をお願いいたします

○私どもは毎回商品戦略会議などに出席させて頂いておりますので、大変参考になっております。今後も続けて頂きたいと思ひます

○更なる情報交換の場を提供

○お客様・販売店の声を聞く、コミュニティ&イベントの提案、新カテゴリー提案、売り場づくりの提案、売上金の寄付、不稼働在庫の協力、小ロットOEM、勉強会、メディア露出、サンプル提供、コンテストの実施、PCによる在庫の把握

営業活動のフォロー (1件)

○商品の紹介を含め、営業活動面もフォローしてほしいです

風通しの良い仕組みづくり (1件)

○若い人の登用、風通しの良い仕組みづくりを社内外ともにされてはいかがでしょうか。今されている取組は、素晴らしいことですが、他社はすでに行っていることも多くあります。素晴らしい企業理念を実現するためには、ドラスティックに変わる必要があると思ひます

◆今後、お互いの発展のため、共に成長することを目的とした勉強会に御参加いただけますか。（選択）

1、参加する

27

2、参加しない

3

未回答

1

◆その他、御意見・御提案等ございましたら、ご記入ください。（自由記述）

勉強会について（5件）

○勉強会は良いと思いますが、目的や時間、頻度、メンバーが具体的ではありませんでしたのでお答えできません。

○勉強会、研究会は非常に重要だと思います。ぜひとも参加させて頂きたく存じます。

○私共、社内の社員に対しまして、斡旋販売をさせて頂いております。社員の欲しい商品を安くタイムリーに販売していくことが使命ですので、今後もぜひ良い、売れる商品をご提供頂きたいと思っております。私共社内に売店はございますが、雑貨の展示はありません。従いまして共に経営勉強会には参加できないと存じます。申し訳ございません。

○経営戦略等の話し合い（勉強会）であれば、私自身が参加させて頂きたいと思えます。

商品のデザイン等の勉強会であれば、現場の担当者に参加させて頂きたいと思えます。

○雑貨店の今後について、同業の方とメーカー様と意見交換が出来る。競争しない（価格破壊しない）雑貨店でありたいと思う

講演内容について（3件）

○社長のマーケット分析の報告が非常に参考になりました。できれば資料のコピーを配っていただければ良かった

○今回の招待状を本社社長はじめ頂きましたが、取引環境を考えると、唐突であり、参加できないと思えます。事前に担当者に通知頂きたかったです。チャンネル別戦略については、ブランディングをされた上で進めるべきだと思えます。

○ロジスティックシステムは物流として大変良かった

今後期待していること（4件）

○商品政策の説明についてもう少し深くお聞きしたかったが物流改革については大いに期待できました。

今後も売れ筋商品の企画提案はもちろんのこと、安心安全の商品をお願いいたします

○現存する小売業態の研究分析をされることを期待します。（SISに関して）通常取引先は不利になりませんか。発想がマーケティングに強いだけに、メーカー（川上）で、消費者に近いところにあると感じません。売り場にとって何が必要か、更なる分析を

○問屋への販売と直販についての考え方について教えていただきたいです

○企業様との間に入る問屋としましては、返品問題なども考えていってほしいです

ビジネスのご提案 (7件)

- これからの時代、私達も企業として何が出来るのかを常に考えています。その辺りの意見交換やゴールに向けてのブレインストーム等一緒にできたらと思っています
- まさにWIN-WINの関係でないと長いお付き合いは出来ないので、ぜひ色々協力していただきたいと思います。
- 御社の取引業者に対しても「WIN-WINの関係を」という考え方に非常に共感させていただきました。「物が売れない時代」と簡単に一言で片づけられてしまうときだからこそ、工夫や最少コストによる広告展開で対前年比アップを実現できるようなご関係になればと強く感じました。最後になりますが、今回の御社の交流会と私の目的の主旨が大きくズレているかと存じますが、何卒、お許し下さい。
- 弊社の会社案内を送付いたします、ご査収いただければ幸いです。
- 御社ビジネス益々のご発展のお役に立てればと存じます。
- 今後とも貴社の物流改革に貢献したく思います