

店主に
伺いました

今までとこれから



● **こちらのお店はいつから始められたのですか？**
創業自体は明治33年ですが、このお店（直売店）は平成に入ってから父の代に始めました。もともとは物置だったものを改装して商品の販売店舗としました。

● **それまではどのような販売形態だったのでしょうか？**
もともと創業以来、桐下駄の製造販売をしております。昭和30年くらいから、筆筒や箱の製造販売に注力するようになりました。直営店舗を始めるまでの主な販売先は卸問屋でした。

● **店舗運営を始めた頃の状況を教えてください。**
平成に入ってから筆筒の売上が低迷していく中、阪神淡路大震災以後、置き家具の需要がさらに低迷しました。当店も新たな販路開拓に必死な状況でした。

● **インターネット通販もされていますが、いつから始めたのですか？**

● **インターネット通販もされていますが、いつから始めたのですか？**
平成18年からインターネット通販に取り組み始めました。しかし、最初の1年は売上がゼロでアクセスもまったく伸びず、どうしてよいか全く分かりませんでした。

● **どのようにしてその状況を克服されたのでしょうか？**
当時、アメリカのインターネットは日本の数歩先を行っていましたので、とにかくアメリカの事例を参考にしながらマーケティングについて勉強しました。セミナーや研修にもたくさん参加しました。その結果、自分なりのマーケティングの手法が確立できて、少しずつ効果も出始めました。もちろん、今もまだ試行錯誤している部分があります。

● **インターネット通販を行う上で、重要な点は何でしょうか？**
お客様にきちんと反応していただけるホームページを作ることが大事だと思います。そのためのテクニックとして、ホームページの構成や写真の撮り方、文章などにも気を付けてい



● **実店舗との棲み分けについてはいかがでしょうか？**
高額な筆筒商品などはインターネットだけでは販売につながりません。デパートの催事やネットで商品を見て興味を持っていただいた方が来店し、購入されています。

● **最後に、関根桐材店さんのこだわりを教えてください。**
基本はこれまでと何も変わりません。国産の桐と伝統技術を守りながらデザインを変えることで、その用途を多様化する試みを行っています。

調査員
から

関根桐材店から学べ!

✓ 進化し続ける

素材や伝統技術を守り続けながら、商品や販売方法は時代やお客様のニーズに合わせて柔軟に対応することで、商品やサービスを進化させています。

✓ インターネットの特性をつかむ

インターネットではお互いに相手の顔が見えないため、お客様を気遣って商品の見せ方や説明の仕方を工夫しています。

✓ 新商品開発への熱情を持つ

消費者ニーズが多様化する中、絶えずお客様の心と向き合うことで新たな気づきを得て、新商品の発想につなげています。

実践 にぎわいの肝はココ!

お客様

伝統の職人技 & 国産桐へのこだわり

- 明治33年の創業以来培ってきた伝統技術を守りながら、良質な桐製品を作り続けています。
- 原材料にこだわり、商品には国産の日本桐のみを使用しています。

商品・サービス

特に注目!!

「桐フロンティア」へのチャレンジ

- 時代にに合わせてデザインを変化させることで、商品の多様化と進化に挑戦しています。
- 企業や大学と連携し、桐炭せっけんやコーヒーキャニスターなどのコラボ商品を誕生させています。

店舗・売場

アナログ & デジタルの販売チャンネル

- デパートの催事などに定期的に出店し、お客様ニーズの把握に努めています。
- ネット販売を熱心に研究し、販売手法を確立。大きな販路となっています。

結果

百年続くものづくりへのこだわりは変えることなく、お客様の多様性に応える柔軟性を持つことで、時代のニーズに即した新たな商品を開発し提供しています。

関根桐材店

店舗概要

創業 明治33年
従業員 3名
業種 製造小売業(桐製品)
代表 関根紀明
住所 本庄市若泉2-1-14
(JR高崎線「本駅」から徒歩15分)
電話 0495-22-6127
E-mail info@sekinekiriyu.com



店舗の取り組み ここに注目!



お店からひとこと

～ここが大事～

「誠心誠意」

