

善が 出来る ZENCAN

ニュースレター2023.5月号
NO.6

ごあいさつ



皆様こんにちは。
ファイナンシャルプランナーの小柳善寛です。
第6号のニュースレターです。最近はお夏を思わせる陽気になってきましたが、一日の中での調整が難しいですね。皆様、ゴールデンウィークはいかがお過ごしでしたか？私はマリンワールドに行ってきました。ちょうど天気も良く家族連れが多かったです。それと少し前に佐賀駅に行きまし

たが皆様は『えきマチー丁目』ってわかりますか？私の年代では、デイトスと言っていました。若い人には？？？でした。

今、4月26日にオープンして飲食店が増えたよ

うなので近いうちに行ってみます。

良い季節になってきましたので少し散歩するのもいいですね。

最近、太陽の光を浴びていますか？

日光を浴びると、セロトニンやビタミンDなどが生成され心と体に良い影響を与えます。

〈太陽の光を浴びるメリット〉

- 一、骨や歯を強くする
- 二、脳の健康に役立つ
- 三、免疫力が上がる
- 四、ストレス解消、メンタル安定

五、体内時計をリセットする

〈太陽の光を浴びないデメリット〉

一、ビタミンDの生成量が減る

二、必要以上にストレスを感じる

三、鬱のリスクを高めてしまう

四、睡眠の質が悪くなる

五、認知症の危険性が上がる

さて、今回のインタビューはゆめタウン内にあるバッグ屋さん、『ALTHORP』の田代部長と門矢課長にお話を伺いました。

ご苦労話や、普段聞くことが出来ないようなお話しなど、その方の人間学に迫っております。
どうぞ最後までお付き合いください。

【お問い合わせ先】

ファイナンシャルプランナー

小柳 善寛

090-2080-5383



zencanlifeplaza@gmail.com



LINE ID:
zencanlife

ZENCAN取材

小柳 今日はよろしくお願
いします。

田代部長 よろしくお願
いします。

小柳 会社名は『株式会社
キムラ』さん。この会社の
屋号が『木村カバン店』さ
んです。今日は部長の田代
さんと、課長の門矢さん、
お二人にお話をお聞きした
と思います。創業が大正
3年だそうですね。

田代部長 はい。もう11
0年になりますね。僕も長
くなりまして、もう38年
勤めています。僕は高校を
卒業してかばん雑貨の卸の
会社にいました。インポー
ト雑貨にいましたが縁が
あって今の会社に就職する
事になりました。

小柳 38年間と言ったら

昭和、平成、令和と色ん
な時代を通じて来られた
訳ですが、どんなご苦労
があったのでしょうか。

田代部長 そうですね、
一番大変だった時は、今
から25年前ですが、
お店の数が13店舗に増
えたんです。お店を出し
たまでは良かったんです
けど、平成10年位の時
に店舗数を一度半分にし
てしまったんですね。2
年程で

13店舗から6店舗にな
りました。

小柳 それは福岡が中心
ですか。佐賀にもお店は
あったのでしょうか。

田代部長 佐賀にはな
かったんです。ここはゆ
めタウンができたときに
初めて出店してきました。
2006年12月オー
プンですので丸16年。門
矢課長は当時からのオー
プニングスタッフになり
ます。

門矢課長 そうです。私
は最初アルバイト入社で
す。

小柳 お二人の話を交互
に聞いていきますね。田
代部長、当時6店舗に
減った時はさぞかし大変
だったと思いますか。

田代部長 そうなんです。
例えば人の雇用だったり
資金的なマイナス要因。
あと在庫の問題とか。

あんまり表に出てこない
ような話がありまして、
そこはちよっときつかつ
たですね。

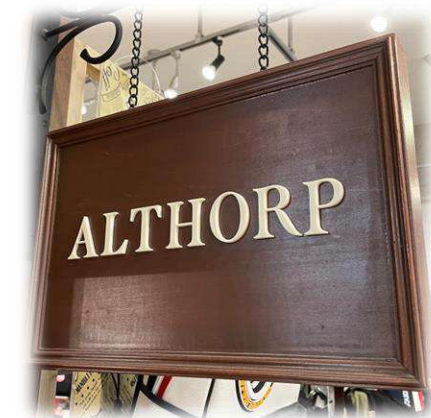
小柳 田代部長は会社の
中ではどの立ち位置なん
ですか。社長が今、木村
信博様。昭和24年生ま
れの74才。その社長が3
0代のときからずっと一
緒にお仕事をされてるの
ですね。

田代部長 その時はまだ
先代の社長がおられて、
僕は先代の社長に拾って
もらって入社したんです。
その当時はまだ僕の上に
2人いました。その上司
を大変だなと思って見て
いるうちに皆さん抜けて
いつてしまったので、今
は社長の次の次です。

小柳 6店舗になってか
らは順調に業績が残った
のですか。

田代部長 順調ってこと
はなく横ばいですね。そ
んなに大きく伸ばせる商
売ではなかった。でもこ
のゆめタウン佐賀の出店
が一つの起点になったよ
うな感じがします。ゆめ
タウンさんから話をいた
だいた2006年です。

小柳 ここがオープンす
ると同時に門矢さんが来
られたのですね。
田代部長 門矢課長と今
うちの店の店長で安藤が
同じオープンングスタッ
フで来てくれました。最
初はアルバイトですね。



小柳 門矢さんにちよつとお尋ねしますけど。オープンニングの時ってどんな感じでしたか。

門矢課長 お店を立ち上げるのは大変だったです。今は3000点以上あります。

ですが最初はちよつと少なかった。それでも何が何だか分からない。私はアルバイトなので言われた事を必死にやってみ

た。その後、5年後に、大きくなりリニューアルがあつて35坪から46坪になり場所も変わりました。

小柳 広くなると例えば売上げの目標が大きくなったりとか、入社して16年の間につらい事とかありましたか。

門矢課長 つらいってことは全然なかったですね。前職とは違う世界だった

ので余計楽しかったです。人と喋ったりするのが面白くて楽しかった。それにカバンとかも知れば知るほど面白くなってきます。

小柳 失敗とかありますか。

田代部長 はい。失敗はいっぱいありますね。でもその後の成長の糧になつてるので、いっぱい失敗した分だけ成長したつて感じですかね。

門矢課長 どういう失敗か

も覚えてないぐらいいっぱいあります。例えばカバンの色が黒色を注文すべきところを茶色で発注してしまつたり。1本の注文を6本頼んだりとかありました。ある時は桁が1桁違つたりとか。

小柳 なるほど。そんな失敗も皆さんの力で乗り越えてきたんですね。

木村カバン店さんのコンセプトは、どういうイメージをすればいいですか。

田代部長 1割位が自社のオリジナル商品です。二点を拾い上げて僕らなりにイメージをして作り、自分のお店に並べて売っています。作るのが得意なメーカーさんに、欲しい情報や要望を伝えて作って貰います。自分たちが意図することを汲んでくれるメーカー



さんがいてくださり一緒にやっています。その呼吸が合わない信頼は生まれません。これは僕の勝手な法則ですけど、三位一体の法則っていうか、それが成り立たないと結局お客さんに喜んでもらえないって思うんですよ。

だから売れるっていうよりも、僕らの表現としてはお客さんに喜んでもらう。ということなんです。僕らの思いを形にした物を売らせて貰っているという感覚です。

小柳 発注したものと全く違うものが届くことはないのですか。色だったり形とか。



左側:小柳 中央:門矢課長 右側:田代部長



田代部長 そこはない。相手もプロだから、というより相手の方がプロですね、ちゃんとチェックしてくるし、きちつとやってくれます。

小柳 試作品とか来るんですか。

田代部長 一応サンプルは作ります。それを見ながら打ち合わせを重ねていきます。

ただ、あんまりやり取りが長いと、結局市場性を失うので僕らなりにデータを取りながらサンプルが来たときには大体1回ぐらいの修正で済むようにやってる。

今年の春に売りたいと思ったらもう去年の秋には試作を作っておかないといけません。だから約1年前には、来年こういうのを売りたいね、とか話が出てきますね。僕らは流行はあんまり追いかけてはいないので、ただ僕らがお客さんに売りたいものを作るというのがコンセプトです。

小柳 予想が外れることってありますか。

田代部長 外れる事が多いです。やっぱり感性なんですよね。それと最近ここ10年位かな、風水でラッキーカラーとかありますよね。あれが年末に発表に

なるので、へたに発表前に決めてしまうと大変な事になります。その色の商品を仕入れていないと売れなかったりするのです。

今、定着したのが黄色と緑色。これはもう王道のラッキーカラーです。緑色でも深緑というか緑緑したものやカーキ色とか、緑全般です。今の主流でラッキーカラーかな。

ラッキーカラーは最初財布から普及したんですけど、カバンにも広がった。今、黄色はラッキーカラーから外れて終わってるんですよね、でも最初のインパクトが強かった。なので黄色はもうずっとラッキーカラーになっているようです。黄色の財布はお金が貯まるよねとか耳にしますね。

小柳 門矢さんの意見は入りますか。

田代部長 いっぱい入ります現場ですから。それとやっぱり感性ですよ。もう僕の感性を出してもお客さんには受けないし使えない。

その意味でも彼女達に任せています。この先は現場が主にやっていく。

小柳 門矢さん、責任は結構重いですよね。

門矢課長 重いですね。こんなの作ってみたけど外れました。というのは一杯ありますよ。リュックを作ったんだけど売れずに、その季節はシヨルダーバックが売れてしまった。タイムイングのずれだったり早く終わったり。作る時にはそのアイテムが流行っていて売れてるんだけど、結局半年後に商品ができてくる頃には終わったとか。



田代部長 旬を逃したとかですね、だから半年後に僕らがまだ売っていきけるようなものを企画しないと駄目なんです。

小柳 なるほど難しそうですね。買って欲しいというより、これを使って欲しいという感じですか。でもお客さんは押し売りされると嫌だったりするので、買いたいと思わせる秘訣がありますか。

門矢課長 私は押し売りされると面倒くさくて、さつさと買っちゃいます。でもうちは良い物じゃないと作らないし仕入れもしません。自信を持っていい商品でこうなんです。って言えるので、それがお客様にちゃんと伝わるような接客を心掛けているつもりです。押し売りはもう時代的に合わない。

小柳 自分の考え方やお客さんへの接し方とか変わりましたか。
門矢課長 私は入ったとき、接客が苦手でした。売れたからといって無理して買ってくれたんじゃないかって思う方だったんです。でも今はほとんど接客してお客さんに新しい自分を見つけて欲しい。今までは使ったことなかったけど、意外に似合うんだ。だったら次はこういうのも欲しいなとか、こんな服に合うかも

とか、ファッション的な面でも違う発見をして貰いたいので、自分から薦めるように又語れるようになったと思います。

小柳 お客様に向けてのメッセージですよ。そのお客様が自分には似合わないと思っても、本当は似合うとかあるじゃないですか。

門矢課長 そうなんです。新しい自分を見つけて欲しいと願っています。ここに来て、小さな気付きに出会える機会を提供出来るようにと思っています。だから私自身が使っている姿を見て、お客様が想像できるような服で行かないといけないなと意識しています。
小柳 バッグに合わせて服を選ぶ事もあるんですね。門矢さんは非常に垢抜けた感じもするしオシャレですね。

門矢課長 一応マネキンでいるようにしようと思っます。服屋さんでもマネキンが着てるのを無意識に見るじゃないですか。自分が持ったときに想像ができません。私も街中で見かけたあの人のあれ似合っていたよな、いいなとか、私も欲しいなって思いますもん。それと同じでお客様自身が欲しいものだけじゃなくて、ああいうのもいいんだな、と何か今までと違う発見をしてほしいんです。

そのシーンに、ここで買ったバッグが思い出として残るじゃないですか。使うときに絶対お店のことって覚えてるのでそこで思い出して貰えたら嬉しいです。
小柳 門矢さんの他に課長職は何人いらつしやいますか。
田代部長 大体社員が50名いる中の課長職は3人です。門矢課長が面倒を見ているのは、この店だけじゃなくて天神にあるお店もそうです。商品の統括は彼女なので彼女の仕事を少しずつ振り分けています。



彼女は課長兼バイヤーで元のバイヤーでもあります。社長と僕の間には、4代目になる次長がいますが彼はネット販売全般の仕事をしているので、店舗だけと言えば僕の下には門矢と福岡に二人の課長がいて三人が一つのグループです。



田代部長 今はですね、人手不足なのでパートさん3人。アルバイトが1人。産休が1人。店長と門矢課長で7名です。

小柳 全体では門矢さんの下にはもうちよつといらっしゃるわけですね。

田代部長 そうです。それとここにはもう1店舗、向こうに25坪のお店があるので、そこにも今3名います。

小柳 今現在、社員教育は何をされているのですか。徹底している事とありますか。

田代部長 そうですね。突き詰めて言うと僕らは流行りものを売ってるわけではないので、「うちで買ってよかったとお客さんに笑顔になって貰う接客をしよう。」とっています。

「今日は良いものを買っていただき有難うございました。」と一言添える。良い財布を買って貰ったので大事に使ってください。とお礼の言葉と使い方まで伝えています。接客でこうしなさいとかはないんですけど、ワクワク感の楽しさの演出はやっていきますよ。とっています。

キーワードとしてはワクワク感です。商品の他に付加価値をつけるとしたら笑顔で帰って貰いたい。接客が上手いとか下手とかじゃなく、経験値。帰りに



小柳 それは木村社長さんの教えだったそうですね。会社案内に「出会う喜び、選ぶ楽しさ」とありました。社長のポリシーを皆さんがしっかりと受け止めてあり体現されていますね。

田代部長 全く制限なしに自由に何でもさせてくれたので、仕事が楽しかったです。本当に朝起きて行きたくないって思ったことはないですよ。苦しい時もありましたけど、それでもそこを乗り越えてきて今も楽しく仕事ができる。

その楽しさをお客さんと接していく時に、どんな提案ができて楽しんで帰って貰うか。自分達も楽しいんです。

小柳 物を売るだけの接客ではないことが良くわかりました。

田代部長 僕は大体日曜日にいることが多いのですが、お客様の関心がどこにあるのかとか、本当に楽しんであるのかがとても気になってついつい見てしまふのです。でも見すぎるから、スタッフから、止めてくれて良くなわれます。

声をかけて何に関心があるかを聞いたりします。その中でこんなのも持って欲しいと思つたら1回薦めてみますね。

小柳 私は佐賀店しか知らないんですけど、確かに僕の好みは分かって貰ってるようです。

ファンの方は遠方からもうらっしゃるんですか。

田代部長 熊本とか長崎からも来ていただいています。たくさんのお客さんに来て貰うのが目標です。

小柳 遠くても来たいと思う理由は何でしょうか。

田代部長 接客がものすごくフレンドリーとかではないけど、お店の雰囲気がないとなく温かいんじゃないかなと思います。店の前に立ったときにその感じがありませんか？

それが理由かなと思っていません。他店と比べるといいけどスタッフも自分がお客さんの立場になった時に入り易い店にしましょう。と皆が言います。じゃあ、もう下手くそのギャグで皆を笑わかしながら仕事やろう。ってなるんですよ。みんなに笑顔になって店に立って貰えるなら下手なギャグも言います。

小柳 田代さんは面白い方ですね。門矢さんはどういうタイプですか。

田代部長 オタクというか、うちの会社の中でカバンと財布を一番持つてるのは門矢です。



この前見たらもう違うの持ってた。自分で作ってる財布が今3シリーズあるんですが、それを全て使い倒した上にまた一本買ってますね。それぐらい好きなんですよ。その情熱を買ってます。門矢や安藤を始め何でもスタッフに聞いてください。一杯ある中から今僕らの売りたいものを買って貰えたら嬉しいですね。



今は多様化しています。時代が変わりました。今は紙をほとんど持たないのでパソコン、iPadこれが入るものを提供しています。今のカバンは機能性の中にファッションがあると面白いと思います。

門矢課長 多分カバンも財布も変わっていくと思うんですよ。洋服のカテゴリーに近づいていたりとか、ライフスタイルに結構波及しそうな感じがします。これからも新しいものを見るのが一番の楽しみです。

小柳 僕はいつも感心する事があって、お店を出る時に必ず見送りをしてくれるのですが見えなくなるまで手を振ってくれるんです。え？まだ手、振ってるって本当に毎回感激しています。また来たいと思います。



結局そういう事なんです。そんなお店作りをされているんですね。誰にでもというのは正直難しい事です。これからもお客様の笑顔の為に『ワクワク感』で楽しいお店作りをお願いします。応援しています。



編集後記

田代部長様と門矢課長様のお話をお聴きして長年二人三脚でお客様に喜んでいただくお店作りに悪戦苦闘を繰り返し今もその途上なのかもしれない・・・今に満足することなく常に前向きな姿勢でスタッフの皆さんが「ワクワク感」の感性を磨きその波動がお客様に伝わっていることだと思ふ。お客様の「ワクワク感」に寄り添い自らその「ワクワク感」に共感できること自体とても素敵なことだと思ふ。お客様もその「ワクワク感」の接客を楽しみに「木村カバン店のスタッフの方に会いに来る楽しみの付加価値を求めて来られているに違いない。その心温まる志に感動しているのは私だけではないと思う。

株式会社 キムラ



『バッグと出会う喜び、選ぶ楽しさの演出』

機能的なもの、個性を引き立たせるハイセンスなもの、バッグを手にする人によって用途も好みもさまざまです。私たち木村カバン店はどこよりも豊富な品揃えでお気に入りのバッグと出会う喜び、選ぶ楽しさを提案します。老舗の専門店ならではの確かな知識と温かなまごころはバッグを通して皆様に伝わり、世代を超えて福岡の街で愛され続けています。



『激動の時代だからこそ！』

私は今までの豊富な人生経験から、お金と家族の力の大事さを実感しました。ご家族の皆様への夢・希望を実現する為に寄り添い、弁護士・会計士の士業等と連携し難題も解決することが出来ます。

『幸せは、未来を見通すことから。現在と未来。自分と家族。夢と現実！。見えない不安が、確かな安心に変わります』をモットーにFPとして社会貢献致しております。

私は資産形成も含め、ご家族の夢の実現とお金に関する不安や問題解決を3世代にわたって倅せになるプランを創る事を得意としております。ご希望の方はご連絡を頂ければ幸いです。

こやなぎ



ご相談チケット
ご活用、ご紹介いた
ただ方にささやか
ながらプレゼント
を進呈させていた
だきます。



ファイナンシャルプランナー
無料相談チケット(2時間)



トラスト HP

ほけんのトラスト 佐賀支社

〒840-0033 佐賀県佐賀市光2丁目1-1
TEL (0952) 26-2292