

手にとってもらうための人海戦術。



成合店店長
三浦 佳丈

弊社は中国・四国地区に、11店舗のホームセンターを展開しています。ただモノを売るだけではなく、新たな商品や様々なサービスの充実で、お客様の「生活」を向上させていくことを目指しています。

ガーデンには
珍しい植物が
いっぱい

Q 他のホームセンターと大きく違う点はなんですか？

一番の違いは店にいる従業員が、他店より圧倒的に多いことです。しかも正社員の比率も大きい。従業員が多いと、お客様がすぐ商品について従業員に聞けるから安心感が違います。そしてもう1つの理由は、商品陳列の工夫に



人手が必要だからです。商品の並び方はもちろん、まとめ買いできるようにしたり、複数の商品をアシートバックケージにするなど、なるべく多くお買上げいただけるよう様々な工夫を凝らしています。

手が必要だからです。商品の並び方はもちろん、まとめ買いできるようにしたり、複数の商品をアシートバックケージにするなど、なるべく多くお買上げいただけるよう様々な工夫を凝らしています。

Q 種類別になっている商品には、それぞれ担当がいるのですか？

商品の部門は細かく言うと25ぐらいあって、それぞれの部門に専任の担当者と責任者がいます。担当者は、売り場の陳列方法や売りたい商品のセレクトなどについて、かなり自由な裁量権を持っています。またガーデンの担当者などは、植物を仕入れるために、生産者のところまで出張することもあります。



Q お店でのイベントに力を入れている理由を教えてください。

最大の理由は、常に新しいことをしていないと売上が落ちていくからです。お客様に情報を与え続けていかないと、飽きられてしまいますから。社内では「色んなことをやろう」が合い言葉になっています。実際イベント開催日には、来店されるお客様が2・3倍に増えています。

売り場には
専任のスタッフ
がいます



田中さん



Q WEB通販もされていますが、その理由は何ですか？

WEB通販は時代の波なので、まず対応しておこうと6年前に始めました。始めてみて分かったのは、実店舗とは売れる商品が全く違うことです。弊社は材木や日曜大工の工具など、ホームセンターにはあまりないものも売っていますので、そちらも人気ですね。売上額はまだまだですが、将来実店舗と逆転するかも知れませんよ。

REPORT

驚いたのは、売場には販売に繋げる様々な努力があること。少ない来店頻度を購入数で補うため、複数やアシートバックにしているのが面白かったです。社員の方が自分で考え取り組める雰囲気が、工夫を生み出しているのではうね。

香川大学経済学部
2年 杉本さん



西村ジョイ株式会社

香川県高松市成合町891-1
TEL:087-885-8000
FAX:087-885-3224
設立:昭和27年3月
資本金:9,000万円
売上高:182億
従業員数:662名



<http://www.nishimura-joy.co.jp>