

会員企業訪問

ネット販売が主流になってきている現在、店舗での売り上げは、減少してしまう。何度もネット販売を試みるが難しい。検索の上位に上がらないと売れない。上位の方に上げるのに業者に依頼する。業者に依頼する費用と売り上げで採算がとれているのか。安くなければ売れない。安ければ利益が出ない。今はネットで売るというよりはPR的に活用しているようで、2つホームページを作られています。

一般向けURL <http://ise-yamada.com/>

ベビーギフトURL <http://babygift-yamada.com/>

また、全国ボランタリーチェーン 協同組合趣味の百撰会（64年目）に加入しており、共同で仕入れをし、共同でカタログを作成をすることで効率が良くメリットのある商売ができ、百撰会の副理事長兼事業部長である山田社長は、オリジナル商品の開発や各種カタログの作成、販売力強化に忙しくしているそうです。

平成24年に山田社長自ら伊勢神宮（外宮）奉納で奉納されている企業に声をかけて「伊勢イズム」という引出物カタログを作成されました。伊勢イズムには厳選された縁起物だけの特産品が掲載されており、どこにもない、喜ばれる、地域性・独自性があり、伊勢自体のPRにもなるカタログとなっています。地元伊勢だけでなく、東京などの都会でも大変喜ばれているそうです。



店舗にたくさん並んでいる商品を、毎年7月に大護摩名物 掘り出しビックリ市を行うそうです。掘り出しビックリ市を行うのは、商品（在庫）をなくさないで新しい商品が置けないからだそうです。毎年朝早くからたくさんの方が購入にみえるそうです。山田社長はというと……駐車場誘導係。掘り出しビックリ市は先代のころからされていて、当時は店頭にはリフトがあり上から商品を下して販売されていたそうです。



ご子息に事業を継承する時代になってきたとおっしゃる山田社長。先代から受け継がれた歴史を守り、時代の流れに合わせ、新しいことに取り組む。

山田社長の先見の明と手腕があってこそ現在まで守り続けられたのだと感じました。

山田社長、他団体でも役職を担い活躍されているお忙しい中ありがとうございました。

《インタビュー出席者》

広報委員会 村田副会長、山路広報委員長

