

Volume178

Makita[®]

N E W S

販売店さんと
マキタを結ぶ情報誌

秋号●2017

無線連動 **AWS**

Auto-start Wireless System



工具の
スイッチ
ON

CORDLESS DUSTLESS CIRCULAR SAW

KS513D

 **Bluetooth**[®]

集じん機
起動

CORDLESS VACUUM CLEANER

VC864D





販売店さんこんにちは

大工道具や建築金物から材木までの トータルな提案力を強みとして成長。 地域発展を牽引する“元気印”に!

小倉昌史さん ● 小倉総合建材(有) (兵庫県宍粟市)

兵庫県中西部に位置する宍粟市は、平成17年(2005)4月に4町が合併して誕生。面積は県内第2位の広さで、全体の約9割を森林が占める自然あふれるまちです。そんな同市を貫く国道29号線沿いに店舗を構える小倉総合建材(有)は、終戦翌年の昭和21年(1946)に生活雑貨店として創業しました。現在は、大工道具から材木までトータルに扱う専門店として躍進しています。

終戦後に生活雑貨店から始め 大工道具・工具の販売へ移行

一級河川・揖保川と並走する国道29号線沿いに店舗を構える小倉総合建材(有)。創業は戦後間もない昭和21年(1946)。大阪で雑貨関連の会社を運営していた先々代が戦争で会社を失ってしまったため、先々代夫人の故郷である現在の宍粟市一宮町で生活雑貨を扱う「小倉雑貨店」を出店したのが始まりです。その後、小倉昌史社長の父である先代の時代に、建築金物や大工道具、工具、新建材など業者向けの幅広い商品も扱うようになりました。こうして商売を発展させるなか、昭和43年(1968)に法人化し、屋号を「小倉総合建材(有)」に変更しました。

先代の下で小倉社長が働き始めたのは平成2年(1990)のこと。一つずつ経験を積み重ね、次第にお店のことを任せてもらえるようになった平成10年(1998)には、「建築資材を一つでも多く揃えたほうがお客様に喜んでもらえる」と、生活雑貨の販売を止め、業者向けの商品に特化しました。そして平成25年(2013)にはそれまでに少しずつ拡大してきた敷地をさらに300坪拡大し、店舗をリニューアル。その際には先々代が実践していた同業他店の視察を行い、商品の見やすい陳列や手描きのPOP、ポイント交換サービスなどを取り入れました。現在の店舗と倉庫、駐車場を合わせた敷地面積は約750坪。店舗のみな



▲4年前にリニューアルした店舗。駐車場も広いです

らず駐車場も広く、お客様から利用しやすいと好評を得ています。

売上の低調を打破するため 新たに材木の販売を決断

これまでの道のりが決して順風満帆だったわけではありません。平成3年(1991)にバブル経済が弾けて以降、建築・住宅業界の不景気がなかなか回復の兆しを見せず、同社の売上もゆるやかに下がり続けていました。大きな転機になったのが、平成17年(2005)のこと。先代の後を継いだ小倉社長は、新たに材木を取り扱うことを決断しました。「材木は価格の付け方などが難しいため、先代から素人は手を出すと反対されていたのです。ただ、何もしなければ状況は変わりません。失敗する可能性もありましたが、売上をV字回復させられるかもしれないと勝負に出ました」と小倉社長。

この挑戦が結果的に顧客からの支持を得ることにつながりました。売上は右肩上がり回復し、現在に至るまでバブル期の好調な時期を下回ったことは無いそうです。「家を建てる時に、屋根瓦を除く材木から工具までをトータルで提案できるのは大きな強みです」と、小倉社長は自信を持って語ります。

自分が生まれ育った町と 先々代、先代への強い愛

同社の店舗は、市街地から離れた山間にあり、商売を行う環境としては決して恵まれているとは言えません。それでも移転しない理由が2つある、と小倉社長は話します。「一つは“地域愛”。自分が生まれ育った町がやっぱり好きです。確かに不便な所ですが、当社の前を通る国道29号線沿いに、活気のあるいろいろな専門店が10軒、20軒立ち並べばもっと住みやすくなると思います。その1軒目に当社がなって、この小



▲新たに男性スタッフが1名加わり、総勢5人体制に

さな町でもやっていけることを証明したい。そしてもう一つは“小倉愛”です。私は幼い頃から小倉家の先々代、先代にいろいろと教育を受けてきました。だからこそ、受け継いだ会社をしっかりと盛り上げていきたいです」。宍粟市一宮町の“元気印”になることを目指す同社は、お客様の期待に応え続けるとともに、地域の発展を支える大きな力にもなっていくことでしょう。

ちよつといい
“モノ”
語り

お客様に
毎月届けている
情報レター



私が頑張っているのが、お客様に請求書と一緒に届けている情報レター「びがい通信」の発行です。私の光る頭(笑)と“ピカイチの建材屋”になりたいという気持ちからそう名付けました。始めたきっかけは、お客様が請求書を受け取るのが少しでも嫌にならないようにしたかったのと、お客様とのコミュニケーションツールになればという想いです。内容は、私の家族の出来事や地域イベントの参加レポートなど身近な話題が中心。特に力を入れている「なるほどな〜」のコーナーには、私自身が日頃見聞きしたことで皆さんの助けになるような情報を掲載しています。平成21年(2009)10月から毎月発行し続け、平成30年(2018)1月で通算100号に到達します!