

このコーナーは、学生が県内企業の経営者を訪問し、企業の経営実態や求めている人材等について直接聞き取ることで、学生と企業の相互理解を促進し、雇用のミスマッチ等を解消することを目的としております。

第3回目となる今回は、山梨英和大学人間文化学部4年生 平澤香苗さんが、株式会社文祥堂オフィスファシリティーズ 代表取締役 細田俊氏を取材しました。



学生

山梨英和大学
人間文化学部

4年 平澤 香苗さん

付加価値をつけた事業

経営者

株式会社 文祥堂オフィスファシリティーズ
代表取締役
細田 俊氏



▶ 学生

卸売業とは…? (会社概要)

▶ 経営者

文具・事務用品の問屋を行っています。商品はメーカーが造り、販売店が消費者に販売して流通します。問屋はその中間に位置しメーカーからの商品を販売店に供給するのが仕事です。

問屋には、物流・金融・情報の3つの大きな機能があります。近年、ITの発達によって物流による差別化を図ることが難しくなり、金融緩和や金融システムの多様化で金融においても差別化のポイントではなくなってきました。そのため、情報力で差別化を図り、「付加価値」を付けた事業を展開していきたいと考えています。

▶ 学生

INKPOTという文具小売店を始められましたか…? (卸業から小売業出店への経緯)

▶ 経営者

当時、文具問屋の視点から見て、個人消費者のニーズを満たせる文具店が県内には少ないように感じると同時に、大型店などで規格品の文具が安売り競争される状況になってきていました。その頃、パリの文具見本市を視察した際に文具の素晴らしさを実感し、「文具用品を扱う事業を捨ててはならない」と強く感じました。そこで、まずは自分がモデルとなって個人消費者向けの文具専門店を開いてみようという決断に至りました。

問屋は、消費者に直接接することができません。その

ため、顧客の気持ちが分からなかったり、自分たちの意図を伝えられなかったりすることがありました。しかし、小売業を始めたことにより、顧客をより意識するようになりました。また、販売店の事業形態も知ることができ、問屋としてのサポート方法を学ぶことができました。

▶ 学生

会社として求める人物像は…?

▶ 経営者

「普通」の良い社会人であることが一番大事だと考えています。「普通」というのは、最低限のマナーや挨拶、コミュニケーションがとれることです。その上で注目するのが、ちょっと「尖った」部分を持っている人です。「尖った」というのは、上司や先輩に逆らうことではありません。自分と同じ方向を向いているけれど、発想が違う・やり方が違うということです。そういう人からは学べることが多くあり、会社の発展にも繋がります。

また、自己主張できることも大切です。主張できると

いうことは、物を考えている証拠です。何も言わないのは、所謂、指示待ちです。社内がYESマンにならないようにしたいと考えています。

▶ 学生

会社の将来像は…?

▶ 経営者

“付加価値”を中心とした営業展開をしていこうと考えています。付加価値を提供し続けることができれば世の中からも必要とされ、それが流通業界で生き残っていく術だと思います。また、我々が取り扱っている商品は、世の中の役に立つものであり無くなることはないものですから、その流通の主導権を握っていられるようでありたいと考えています。

従来型の問屋は今後なくなってしまうかもしれませんが、問屋が持っている物流・金融・情報という機能自体は決してなくなることはありません。時代の変化に合わせて、販売店をサポートしながら、共に歩んでいきたいと思っています。

●取材を終えて…

初めての取材でしたので、緊張しました。しかし、終始和やかな雰囲気、かつ分かり易くご説明していただいたので、とても有意義なお話を聞くことができました。取材の中でお聞きした“付加価値を付ける”というのは、就職活動中である私にとっても必要なことだと感じました。今回の取材経験で得たことを活かし、今後の就職活動に望んでいきたいと思っています。貴重な経験をさせていただき、有難うございました。

