

2010.9.30訪問



# 青年部員の 事業所に行きつた 聞いてきた 第十九回 足踏みミシン商会さん

今回訪問させていただいたのは、現在青年部副部長の安藤博之さんのお店 安藤ミシン商会さんです。

(文・岩越智俊)

# 足踏みミシン用のベルト 実は日本一売れてます!!



今回の事業所訪問に合わせ、倉庫の看板の塗装をきれいにされました。



衣料用機械部品の全てを網羅したオリジナルカタログを製作したところ、お客様の潜在的な需要を掘り起こすことができ、売上大幅アップにつながることができました。

## 「ボロボロのミシン」をどうやって直すか

うれしいと思いつくことは何ですか？

全国的にミシン店が減少しているので、部品や修理で困っている方にも大変喜んでもらえる。「ミシンが息を吹き返したので私も生き返ったような気がした」という投稿が新聞に掲載されたことがある。

シラかったことは？

自分が23歳で父親が亡くなったとき。喪中ハガキに続いて年明け全部のお客様に挨拶に伺い、幸いお客さんが減ることなく済みました。普段気を付けていることは？

お客さんの希望するように営業することです。

足踏みミシン用のベルト一つとっても、「ベルトをオルゴールで使いたい」というお客さんがいるのを知り、測り売りを始めました。「ベルトに金具が付いているか気になる」というお客さんがいるのを知って、HPでは金具の有無をきちんと表示しています。その甲斐あって、足踏みミシン用のベルトでは日本一の売上げを達成しています。

## 繊維産業で生き残りをかけて

繊維に関連する商売というのは難しいのではないですか？

地元だけを相手にしていたら、廃業していたかもしれません。繊維産業がいよいよ厳しくなった8年前、ちょうどインターネットモールが話題にのぼっていたので勉強し、「かさまつモール」に出店しました。するとすぐに、工業用ミシンが一台売れて、それが契機になって、それから自分のお店でHPを作り、昨年からは楽天にも出店しています。

将来の夢を教えてください

全国・世界を相手に仕事をするには今のやり方では限界があります。「HPを見た」といって全国から相談をもらっても、東海三県以外ではアフターサービスをしていないので、工業用ミシンなどは販売していません。そして今後は衣料用機械部品を海外から仕入れる時代になります。時代が変わっても、常にお客様のニーズに答えられるお店を作っていきたいと思っています。