

2010.10.13訪問



# 青年部員の 事業所に行つた 聞いてきた 第三十二回 新藤金物店さん

スポーツスタッキングで青年部を引っ張る新藤容至臣さんのお店、新藤金物店さんに訪問してきました。

(文・岩村雅人)



訪問した感想  
とにかく工具・資材の品揃えがスゴイ！このエリア一番の在庫量だそうですね。取材時も多くのお客さんで賑わっていました。

# 必要な物を必要な時に 必要な量で提供します

お祖父さんが創業して60年余り。元々は本町にありましたが、3回ほど移転をし9年前に現在の地に。新藤さん自身は13年になるそうです。



## 「プロのシフト」について教えてください

うれしいと思うことは何ですか？

他のお店を何軒か探し回って無かった物が、自分のお店にあったと言われた時。建築・建設資材や工具はこのエリアでは一番在庫を持っていると思う。お客さんが欲しい時に用意できないと・・・明日ではダメなので。また、工具の修理も行っているが、工具が直って喜ばれた時はやっぱり嬉しいです。

ツライことは？

朝現場に行く前に寄って頂いたり、夜現場の帰りに翌日の用意の為に寄って頂く事が多いので・・・どうしても朝早く、夜遅くなってしまう。また、日曜日以外の休みがないので泊まりがけの旅行等は行けないですね

お客さんとの一番の思い出は？

仕事を始めたばかりの時に、木工機の刃の交換を頼まれて交換したのですが、その刃を逆向きに付けちゃいまして・・・メチャメチャ怒られた事です。

## 聞いてなっとク ココだけの話

普段気を付けていることは？

こちらが真剣に話をすればお客さんも真剣に話をしてくれます。いい加減な対応をすればそれなりの対応になってしまう。お客さんが何を求めているのかを真剣に聞いて理解し、お客さんの身になってアドバイスをします。例えば工具の場合長所は勿論、短所も合わせて伝える様にしています。

今後の事業の発展に向けて

小売の強みとして、ホームセンターでは対応できない事、ビス1本からでもバラ売りをしていますので商品点数が非常に多いです。それらの管理をシステム化したいですね。今は棚卸を正月休みに行っています。3名で3日間行っても終わらないので・・・(苦笑)ただ、バラ売りにも対応したシステムでないとダメですのでなかなか難しいですね。商品の知識共々もっともっと勉強します。