

大切なお客様の声

おもしろい物がある

仕事の前向きなものも

共感できます

「大切なお客様の声」第四回目の今回は、都内において食料品から衣料、ブランド品や家具、家電にいたるまで生活に関わるほとんどの商品を取り扱っていらつしやる老舗の大型小売店様で、若くして副店長という重責を担っていらつしやる、西行麦様です。西行様には、今回お忙しい中、TOCで行った弊社展示会にご来場頂き、「野元泰秀」先生の「小予算小売店活性化戦略」講演にもご参加頂きました。本当にありがとうございます。



写真左より西行麦様、元刑事という異色の経歴の「現場イズムコンサルティング」野元泰秀氏（東京五反田TOC13F、マルオ展示会ブースにて、2005年6月14日）

Q

本日は、ご来場頂き、また野元先生の講演にもご参加頂きましてありがとうございます。

A

新商品の入荷が楽しみですね。野元先生の講演は、非常に具体的でためになりました。

Q

ありがとうございます。ところで、西行様とはお取引頂いてからずっと長い間非常に良くして頂いているというか、ある種フレンドリーな感じでお取引頂いていると勝手に考えていますが、マルオとお取引頂いているのはどうしてでしょうか？

A

マルオさんには、毎回新しいおもしろい物がありますね。そして、何よりも仕事の前向きで共感できますね。弊社では最近ヨーロッパのそれもどちらかというところあまり日本で紹介されていないポーランドやバルト三国、ハンガリーなどに注目しており、事実商材導入も検討しています。マルオさんには、ジェットロとのパイプが有り、その辺の情報も期待できます。マルオさんは最近アジアですが、扱っている中国物のデザインも上がってきており、基本的には指向がヨーロッパに向いているのも弊社と合っています。

Q

今後マルオに期待すること

A

はございますか？とにかく、ヨーロッパの雑貨の動向とかを含めた情報が欲しいですね。業界ネタでもいいです。あとは、最近のお客様の傾向として値段が安いだけでは売れなくなってきているので、特にビスクドールのような商品は蒔蓄が深いほど良いと思います。物語性が欲しいですね。

Q

大変貴重なご意見をありがとうございました。