

店舗は会社の「顔」

ジナル商品を海外の人がたくさん購入 していました。 に伺ったのですが、和風の雑貨やオリ -御社が運営する雑貨店「MUCCO」

宮城社長 人形町には明治座や水天 雑貨が売れていますね。 が多いのです。和をモチーフにした 宮があるため、インバウンド観光客

> その裏にある文房具店を合わせた売 上は全体の3%ほど。 とはいっても、「MUCCO」と

ます。直接販売する売上に加えて、 の食品、防災用品をお届けしてい 文房具やコピー用紙、お茶や水など サービスで、売上の5割を占めるの が、オフィス用品の法人販売です。 1993年から販売代理店を務めて 当社の主力事業は法人に向けた

> よるもの。設計・デザイナーが6名 くりを行う「オフィス環境事業」に お客さまの要望に応じてオフィスづ いるアスクルの売上もあります。 転作業を行っています トの提案や家具のリニューアル、移 在籍しており、オフィスのレイアウ そして、売上の3割を占めるのが

の整備やソフトウェアの提供をする 残りの2割は、ネットワーク環境

> 署を立ち上げており、テレワークを 導入する際のネットワークセキュリ ンの提案をしています。 ティーの構築やICTソリューショ ICT事業です。こちらも専門の部

タルアドバイザー」ですね。 困りごとなら何でも対応する当社を 一言で言うならば、「オフィスのトー このように、オフィスにおけるお

-売上の割合が少なくても、店舗を

宮城社長文房具や雑貨の店舗で、 があります。 人形町を盛り上げたいという気持ち

商品を提供することで、 いのです。人形町のお土産といえる になるような商品を扱うお店が少な したいと考えています。 この辺りは、食べ物以外のお土産 地域に貢献

その一つが

、人形町ハンカチ、です。

り上げたい気持ちは常にあります。 うリアルな接点を持って、地域を盛 買った人やもらった人が「人形町を思 町を象徴する柄が入ったハンカチで、 料理の老舗「玉ひで」といった人形 すき焼きの名店「人形町今半」や鳥 の地で商売をしています。 い出したり、足を運ぶきっかけになる ように」という思いで開発しました。 店舗があると、近隣を営業でまわっ 私は人形町生まれで、ミヤギも 923年に移転してからずっとこ 店舗とい

ヤギさんね」と言っていただけるな たときに、「あそこにお店があるミ お客さまに安心感を与えられる

> メリットも感じています。 店舗は、会

お客さまがくれる新事業のヒントは

宮城社長 文具の取り扱いを始めた 「ミヤギ=文房具」 というイメー

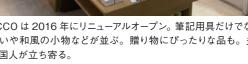
紙〟を開発。そして、三代目は文具 包み紙」の販売からスター 売する代理店事業も始めました。 国製の輪転機を企業や学校へ輸入販 の取り扱いを始めただけでなく、外 やすいよう工夫した〝文庫紙〟〝多当 たオリジナルデザインの箱や、 た。二代目は顧客のニーズに合わせ ミヤギは「畳紙」という「着物の トしまし 使い

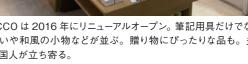
製造する会社を立ち上げました。 デザインテクノロジーという文具を 四代目の私はというと、クラフト

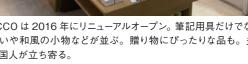
感度が高いお客さま向けの店舗で多 やMoMAさまなど、デザインへの たデザインが特徴で、 モダンかつ大人が持てる落ちつい 蔦屋書店さま

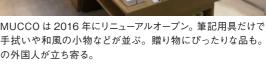


MUCCO は 2016 年にリニューアルオープン。筆記用具だけでなく、 手拭いや和風の小物などが並ぶ。贈り物にぴったりな品も。多く











CDT (クラフトデザインテクノロジー) 社では、例えば、ハサミは 岐阜県関市の刀職人がつくり右利きでも左利きでも使えるといっ た、機能性とデザイン性が優れた文房具を開発している。

社の顔、ですね。

ジがありますが? のは私の先代の三代目なのです。

お客さまに寄り添い、理想のオフィス空間をつくっている。

立ち上げる決断の基準はあ 業者から 宮城社長 えない商品をつくろう」、 「自社でしか扱 ミヤギには創 教えてくれると実感してい

ていると思っています。 挑戦するDNAが脈々と受け継がれ 「よそにない商品をつくろう」という

外25カ国のセレクトショップ、アー

トミュージアムショップにも展開し

く取り扱っていただいています。海

準やルールはありませんが……新し い事業創出のヒントは、お客さまが 特に新事業を立ち上げるための基

とを抱えているときに「ミヤギさん、

セキュリティー対策にどう取り組む

べきか」など、お客さまがお困りご

はない。

は常に、イエス、と答えます。、ノー できますか?」と相談されたら、我々 ています。

しているのが、強みですね。

新事業を

-歴代の経営者が新しい事業を展開

員エンゲージメント向上策 例えば、「人材確保や従業

としてのオフィスリニュ

ださい」と言うのです(笑)。何と 社で力を合わせて対応します。過去 そういった経験と実績、信頼が新し の屏風を使いたい」と頼まれて、イ ます」と言って会社に持ち帰り、 が、できるかわからなくても、「やり かみんなで探して納品できましたが、 と聞くと「わかりません、 した。「どうやって仕入れるんだ?」 エス〟と言ってきた営業社員がいま に、あるお客さまから「新年会で金 い事業を生むのではないでしょうか。 もちろんできないこともあります 助けてく

仕事は楽しい!!

まざまな危機を、 バブル崩壊やリーマンショックなどさ 社長の入社が1986年ですから、 先代と乗り越えてき

アルはどうしたらよいか」、「サイバー たのではないでしょうか?

状態でした。 継いだときは、 そのスタイルでは、売上は減る一方。 訪問して、注文をもらって商品を届 このときまで、毎週同じお客さまを とで、売上が大きく減少しました。 事業規模の縮小を余儀なくされたこ 崩壊の影響でお客さまが廃業したり、 売上も右肩上がり。しかし、 宮城社長がブル崩壊は大変でした。 けるだけの〝御用聞き営業〟でしたが、 の事業が拡大していたため、 1994年に、先代から社長を引き それ以前は好景気でお客さま自身 業績がとても苦しい バブル 当社の

奏したと思います。 型営業へとシフトしたことが、 宮城社長御用聞き営業から、 どのように立て直したのですか? 功を 提案

ているか、 は、営業社員がいつどこで何をやっ を開示してもらうこと。バブル以前 んでした。営業社員に任せきりでも、 分に売上があったのです。 まず行ったのは、営業社員に情報 会社側が把握していませ



彼らの働き方をきちんと把握したう すから、 しかし、 そのままにはできません。 売上が減少しているので

りごとを聞いて、それに対してミヤ えで、ただ注文を受けて商品をお届 ギには何ができるのか。自分なりに けするのではなく、お客さまのお困

が、 もちろん最初は反発もありました 粘り強く言い続けましたね。

説得していきました。

考えて提案をしようと、営業社員を

てしまう」と正直に伝えました。 んだ。黒字にしないと、会社が潰れ そしてもう一つ、社員に「赤字な

> それまで、会社の細かい えられると ました

なかったのです。 ず、社員は数字を知らないた 落ちても、たいしたことはな 字を社員には開示しておら い」くらいの認識で、 「バブルが崩壊して売上が 危機感が全く

営業をしたことで、経営が上向いて 変わり、 まではまずい」とみんなの目の色が 実際の数字を知った瞬間、「このま 全社が一丸となって提案型

必要だったのでは? 社員に赤字を伝えるのは、 勇気が いきました。

の社員は、赤字という困難を助け合 針で経営しているのですが、「ミヤギ りの心を持ってすごそう」という方 宮城社長 いながら乗り越えられる」と信じて いました。 「全社員が明るくおもいや

あるのは当然で、それを乗り も「よし、やるぞ」とチャレ ンジできると思うのです。 越えた先にある〝楽しさ〟を 度味わうと、次の高い壁に 仕事ですから苦しいことが

メリカで飛び込み営業をして 考えなのですが、大学卒業後 に就職した文具メーカーで「ア これは私の経験に基づいた

断られ続けて全く売れず。 ペンを買ってくれたのです。 日、一人の女性が話を聞いてくれて 当時の私は全く英語がしゃべれない。 こい」と指示がありました。しかし、 当然のごとく、3カ月ほどは毎日 でもある

どしゃべれない日本人スタッフが に手紙が届きました。「英語がほとん その1週間後、その女性から会社

> 折れそうな毎日でしたが、 彼の熱意に感動しました」と。 熱心にペンをすすめてくれました。 やっていればいいことがあるな、 って楽しいなと思いましたね 頑張って 心が 仕

素晴らしい体験ですね。

が、 ものですよね。積み重ねてきた自信 宮城社長 を支えてくれたと思います。 た経験をすると、 これからの時代を担う若い人材に 経営者として苦しいときの自分 特に若い頃に、こういっ 自分に自信がつく

もぜひ、壁を乗り越えてこそ味わえ いですね。 る仕事の楽しさに、気がついてほし

株式会社ミヤギ

【本社】東京都中央区日本橋人形町2-4-3 【創業】1914年

【従業員数】60名

内容】文具事務用品、オフィス家具、 社内インフラ及びセキュリティ関連、防 災防犯・パンデミック関連商品 など

東日本橋支店会員 きらぼし銀行