2272人が来場して賑わう
エコール春の大見本市

エコール流通グループ株式会社（一ノ瀬巌社長、東京都）とエコール事務機チェーン、エコール・ステーショナリーズ・チェーンは、1月17、18日、東京・大田区の東京流通センターで「次世代へつなぐウェルネスライフ&ワークに彩りを！」をメインテーマに「第120回エコール春の大見本市」を開催、来場店数は1413店（昨年比100・6%、計画比100・2%）、随行者も含めた総来場者数は2272人（昨年比100・7%、計画比101・9%）、売上は46億円（昨年比98・1%、目標比100・3%）と、いずれも計画を上回る好成績を納めた。

挨拶する一ノ瀬社長

開会式で一ノ瀬社長は「東京流通センターの会場で開催する大見本市は今年10年目となる。この10年間を振り返ると、弊社の取り組みでは新商品情報を毎週メール配信をはじめ、エコールと販売店をつなぐ文具・事務機情報誌『エコールマガジン』の発刊、スマホ時代を予測して販売店がメーカー63社1263本の動画をホームページで閲覧可能とした。また、大見本市では、売上集計システムの導入により事務処理時間を大幅削減、出展社社員の服装軽装化、出展ブースに新製品やおすすめ理由を伝えたPOP掲示の導入を試みた。2020年第111回から2021年第113回までの3回はコロナ禍で、会場開催ができなかったが、その後は事前の抗原検査などで、安心・安全な環境づくりを徹底、集団感染など大きな混乱もなく再開した。最近では出展社共同の展示パネルを掲示して、脳科学では文具が有効であること、書くこと描くことの大切さ、画材＋購買力アップなど、『売り方・見せ方・伝え方』の提案を行っている」と、10年間の取り組みを総括した。

多彩な商品群で注目受けるイベント館

続けて「おりがみの販売に際して作品を展示している店とそうでない店では売上は2倍の差があるという。また、塗り絵の試し書きイベントをやるとやらないでは関連商品の売上が3倍近くの差が生じるという。今回も売り方のヒントとして、約40社の各社代表者が制作した自社商品の作品例・使用例を各社の出展ブースで展示してもらっている。『売り方・見せ方・伝え方』は流通3段階の共通課題であり、これからも試行錯誤を重ねながらブラッシュアップしていきたい」と語った。

続いて賛助会代表のゼブラホールディングス・石川真一社長は「業界紙に掲載された昭和8年の業界見本市の記事に、商品の充実、出展社と販売店のコミュニケーションの2つがあれば見本市は有効な手段であるとあった。基本的なことは90年経った今も変わらない。今年最初の大見本市を、商品とコミュニケーションをもって成功させていきたい」と挨拶。

見本市実行委員長の東京エコール・杉山一徳社長の開会宣言、テープカットで開場した。

会場には、116社が出展、需要期に向けて新製品や話題商品、売れ筋商品や販促施策提案など、各小間では熱心な商談が展開された。

イベント館では、「ウェルネスライフ&ワーク」、「店舗・店頭活性化」、「案件創出のお手伝い」、「災害対策・BCP」の四つのテーマゾーンに分けて多彩な商品やサービスを提案した。

また、出展メーカー6社（キングジム、LIHIT LAB.、ゼブラ、ぺんてる、ニチバン、マックス）が自主企画として「120回6社記念企画セット」の特別企画もあり、注目を受けていた。

恒例のショートセミナーでは2日間で5本（「文具王が注目する、見本市出展各社の最新文房具一挙解説」、「文房具のプロに求められる言語化の力」、「売場で商品の魅力が伝わる『売り方・見せ方・伝え方』」、「SaaS販売の基本と成功戦略」、「誰でも簡単に、SNSで集客・販売を加速させよう！」）を開催、予定を大きく上回る延べ186人が熱心に聴講し、好評を博した。

変化への対応は投資
加藤憲東京KM会　前向きに成長性忘れずに

【メイブン発】加藤憲ホールディングスグループ（加藤順造会長、名古屋市）の仕入先メーカーで構成する東京KM会は、1月24日午後5時から東京都千代田区紀尾井町のホテルニューオータニで、メーカー29社51名が出席して開催した。

第1部は、事業報告会として、始めに加藤憲HD・加藤順造会長が「昨年9月で全期（第57期）決算を終えた。グループ全体の売上合計は803億4600万円で昨対100・9%、予算比101・9%。ここ数年、総売上は殆ど変わっていない。経常利益は7億1755万円となった。『生き残るのは大きくて強い会社ではない、変化に対応できる会社だ』と言われる。では、どうすれば変化に対応出来るかと問われれば、私は『投資』だと考えている。投資をすることで変化に対応する権利が得られると思う。積極的にM&Aを行い、今後も進めていく。また新しい流通3段階の卸商社として設立し、3年目に入った中部キスパは、直近の例では名古屋の中堅販売店経営者のご理解のもと（事業承継や人材確保等の）将来の不安を共有し、会社名も社長もそのままでグループ入りした。販売先に（卸と小売）2段階で重複利益を得るよりも遥かに効率を上げられる。さらに大型店小売業のBHSもここ2年で2店舗出店したが、今期また1店出店する。今後も『絶対前向きに、成長性を忘れず、利益をしっかり出して社員待遇を良く』していく」と業績概況を発表した。

加藤憲東京KM会の会場

次に加藤憲G.R.S.阪野雅樹社長より、G.R.S.グループの業績概況として「第57期のグループ2社＝加藤憲G.R.S.加藤憲ツーワンの総売上は437億9900万円、昨対99%、予算比102%、経常利益1億5400万円。令和7年9月の58期目標としてはグループ2社で422億8600万円、昨対96・5%、経常利益1億400万円としている」と説明があり、第1部を終了した。

このあと第2部の新年懇親会を開催して歓談した。

文具は22カ月伸長
○…日販、中三エス・ティ…○
書店・文具店450人が来場

日本出版販売株式会社（奥村景二社長、東京都）と日販グループの中三エス・ティ株式会社（長豊光社長、東京都）は、1月17日、東京・台東区の東京都立産業貿易センター台東館で、文具の共同商談会「Discover New Items 2025 Spring」を開催、取引書店・文具店など約450人が来場、終日、活発な商談を展開した。

挨拶する日販・奥村社長

開会式で、奥村社長は「取引書店の年末年始の実績を見ると、客の入りは良く、特にショッピングセンターなど人の集まるところに立地する店舗は良かった。文具の売上は昨年12月で、22カ月連続で前年超えとなっている。日販は昨年10月に埼玉県新座市に新物流センター『N−PORT新座』を開設。システム全体の速度を上げることで効率化を図り、より良い環境でいいものを届けることを目指し、本格稼働を始めた。物量を増やして、全国のお客様にスピーディーに届けることで貢献したい。変化の時代に、文具は多くのインフラを変えなければならない。困窮にあえぐ米沢藩をしっかりと引っ張って立て直したという上杉鷹山と米沢藩の人たちのように、全員で復興を目指して、『自分ごと』として取り組む、そうした1年としたい」と挨拶。

共同商談会の会場

出展社を代表して、ショウワノート・氷鉋富雄社長は「来場者との繋がりを大切にする精神のもと、熱心な商談を願いたい。日販、中三エス・ティ様を通じて、販売店、消費者に各社の新商品や定番商品を提案することに、全力で取り組んでいきたい」と挨拶。

会場では、初出展社11社を含む文具メーカー113社が出展し、春・夏に向けた商材や注目の新商品、トレンドの生活雑貨、玩具、食品など、幅広い商品を展示。「推し活」やキャラクター関連、学童文具に注目が集まった。

渡部専務が社長に
長谷川会長は相談役に就任

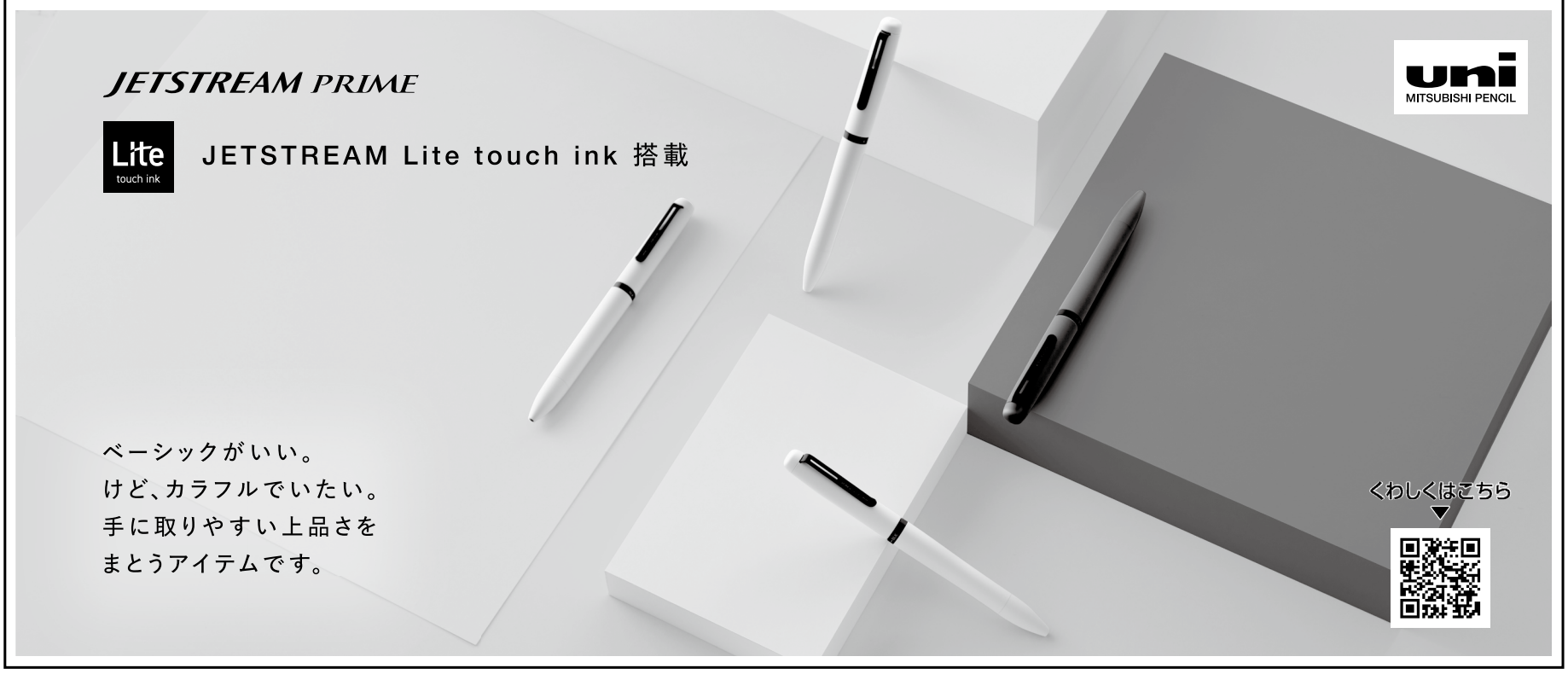
なお、同社は1月27日開催の定時株主総会並びに取締役会で、一ノ瀬社長が退任して顧問（常勤）に就任、代わって渡部専務が社長に就任した。

新役員人事は次の通り。（敬称略）

代表取締役社長　渡部秀嘉（昇任）

代表取締役　政木藤二郎

取締役　西康宏、長谷川孝典、杉山一徳、岡本茂雄、竹澤義久（新任）、中野出穂（新任）

監査役　石川真一、船越良人、浅沼雅人

なお、代表取締役会長の長谷川豊氏は相談役に就任した。