

CONCEPT

経営理念

暮らしを楽しく、そして豊かに。イノブンの経営理念。

理念

個性と全体の調和のもと、お客様感動主義を土台とした、企業文化の創造を通じて社会に貢献し、不可欠な存在となる。そして目標を楽しく達成し、社員の物心の幸せを実現する。

根本精神

- 感謝の心で、分かち合う。
- 喜ばれると、嬉しい。
- 素敵な「良いお店」づくり。

「良いお店」とは、商品やお店づくりの素敵さ(ビジュアル面)と、お売人の心(ビジネス面)が、上手くバランスが取れている、「お客様にとって、なくてはならないお店」です。

使命

我われイノブンは「健康で夢ある楽しい生活シーンを提供する」ことを使命とします。

TOP MESSAGE

会長・社長メッセージ

私達は活力ある良い会社を目指します。

●お客様へ

私達は、平均的な「満足レベル」から、どうしたら「感動」していただけるかを皆で考え、実現したいのです。そのため、美しい言動を身につけ、基礎力(根)の上に個性を加え、美しい花を咲かせます。

そして信頼を築き、出会いを大切に、一生懸命打ち込み、感謝を忘れず、積極的に人とコミュニケーションをとり、社徳を高め、社会から応援される人集団になります。

●人の差が会社の差

どんなに素晴らしい商品があっても、どんなに巧みな技術を持っていても、それを仕入れる人、それを売る人の一挙手一投足が「買われる」「買われない」の大差を生む時代となりました。

第一印象、正しい言葉づかい、電話の声色、仕事の正確さ、丁寧さ、迅速さ、そして誠実さ...その会社の実力が一瞬にしてお客様にまた、仕入先に伝わっているのです。あなたはいかがですか...。人間力の向上こそ繁栄のパスポートなのです。

HISTORY

沿革

1800年～

- 1814年 紙業として創業
- 1869年 「奈良屋」の屋号で、紙・帳簿を扱う
- 1946年6月 有限会共榮商事
- 1948年 有限会社井上紙店
- 1964年4月 有限会社イノブン
- 1973年9月 株式会社イノブンに組織変更
- 1981年11月 本社・本店ビル新築
- 1982年4月 イノブン洛西店オープン
- 1989年6月 ネオマート河原町店オープン
- 1991年10月 イノブン茨木店オープン
- 1994年3月 イノブン北山店オープン
- 1998年9月 イノブン RACTO 店オープン
- 1998年10月 NEOMART VINTAGES STYLE オープン

2000年～

- 2000年3月 イノブン草津店オープン
- 2003年4月 イノブン洛西店リニューアル
- 2003年12月 イノブン四条本店一部リニューアル
- 2004年6月 オンラインショップオープン
- 2005年9月 イノブン北山店増床
- 2006年5月 イノブン天満橋店オープン
- 2008年5月 イノブン高の原店オープン
- 2009年11月 イノブン草津エイクエア店増床
- 2009年11月 イノブンイオンモール草津店オープン

2010年～

- 2010年3月 イノブン四条本店に新館オープン
- 2010年11月 ネオマート河原町店リニューアル
- 2011年3月 イノブン北山店増床
- 2012年3月 イノブン久御山店オープン



CORPORATE PROFILE

会社概要

社名	株式会社イノブン
代表者	代表取締役会長 井上 勝 取締役社長 井上 雄太
本社所在地	〒600-8002京都市下京区四条河原町西入ル御旅町26 TEL:(075)221-0854 FAX:(075)256-4080
設立	1964年4月 1814年(文化11年)紙業として創業
資本金	1,000万円
年商	32億3,800万円(平成24年度実績)
店舗数	雑貨部門13店舗+オンラインショップ(本店、楽天、Yahoo!等)
従業員数	正社員45名、準社員10名、プレ社員(パート・アルバイト)約240名

BUSINESS DESCRIPTION

事業内容

リビングファニチャー&ファブリック、テーブルウェア、アパレル周辺アイテム、アクセサリー、リラクゼーションアイテム、ビューティー&ヘルスアイテム、ステーションナリー、ブライダル関連商品等の販売。イノブンオリジナル商品等の企画・販売、リフォーム(イノブンの家)提案。中高年向けPC教室の運営、同窓会プロデュース事業の運営



INOBUN

COMPANY GUIDE

TOPICS

認められたこと

●京の老舗認定

京都府内において、100年以上にわたり堅実に家業の理念を守り、伝統の技術と商法を継承し、他の企業の規範となってきた企業として、表彰されました。



創業当時▶

●おもてなし経営企業選出(全国50社)

経済産業省が「おもてなし経営」を実践する50の事業者を「おもてなし経営企業選」として選定しました。このうち、関西からは特色あるサービスを展開する5社の中の1社にイノブンが選定されました。



顧客の声をもとにスタッフ自ら商品を仕入れ、地域密着型の商品を展開。お客さまの声は店舗づくりの情報源となります。単に商品購入をうながす店ではなく、創造性あふれる売り場づくりに注力し、集中仕入れによる合理性よりも、店の魅力やスタッフのやりがいを重視しています。



店舗での統一感や、売り場のコンセプトも大切に、季節や流行・地域のお客さまのご要望など、さまざまな要素を考え、決められた予算内で仕入れを行います。プレ社員(アルバイト)を含め、各担当者が商品の仕入れから売り場づくりまでを行ない、個性あふれる店舗をつくり上げていきます。

■イノブンが選ばれたおもてなし経営のポイント

1 顧客の声をもとにスタッフ自ら商品を仕入れ、地域密着型の商品展開

イノブンの根本精神は「感謝の心で、分かち合う」「喜ばれたいと嬉しい」「素敵な『良いお店』づくり」です。この実現は「お客さまの満足を通じて行なう」ことが大切だとして、単に商品購入をうながす店ではなく、創造性あふれる売り場づくりに注力しています。全スタッフが売り場の責任者で、商品の仕入れから陳列までを行ないます。地域ごとにニーズが違うため、出展する地域ごとに仕入を行い、各店長が経営者意識を高く持つようになっています。

2 スタッフ自身がコンセプトを考え、人間性が溢れた売り場を提供

イノブンでは、全スタッフが担当の売り場を持ちます。この権限委譲がやりがいに結び付いています。スタッフは在庫管理をしながら、次期シーズンや半年後、1年後の商品ラインナップを検討し、店長は「目標達成シート」「イノブノート」を用いてスタッフと定期的に面談します。この話し合いを踏まえ、スタッフは自分の売り場が更に魅力的になるように努力を重ねています。今後も一人ひとりのスキルを磨き、イノブンとしての統一感を保ちながらも、人間味あふれる売り場を提供していきます。

HOUSE OF "INOBUN"

イノブンがデザインする「お家リノベーション」 ハウスメーカーでもなく工務店でもない あたらしいお家作りを提供します。

ナチュラルな雑貨が似合うあなた好みのテイストを提案します。

自然素材を使った体に優しい住まいづくりを実現し、一件一件リノベーションします。



リフォーム事業

SHOP LIST

KYOTO

INOBUN Stylish Living

① 四条本店
〒600-8002
京都市下京区四條通
河原町西入ル御旅町26
| 営業時間 11:00-21:00
TEL (075)221-0854

② 北山店
〒606-0841
京都市左京区
下鴨南芝町39-1
| 営業時間 10:30~21:00
TEL (075)721-3335

③ 洛西店
〒610-1143
京都市西京区大原野
東境谷町2-5-8ラクセーヌ1F
| 営業時間 10:00-19:30
TEL (075)332-6643

④ 北野店
〒603-8326
京都市北区北野下白梅町6-1
イズミヤ白梅町店3F
| 営業時間 10:00-20:00
TEL (075)461-3103

⑤ RACTO店
〒607-8080
京都市山科区竹鼻
竹ノ街道町91 ラクトB・2F
| 営業時間 10:00-20:00
TEL (075)583-4054

⑥ 久御山店
〒613-0024
久世郡久御山町森南大内156-1
イオンモール久御山1F
| 営業時間 10:00-22:00
TEL (075)633-6606

⑦ 高の原店
〒619-0223
木津川市相楽台1-1-1
イオンモール高の原2F
| 営業時間 9:00-22:00
TEL (0774)39-3881

NEO MART Vintage style

⑧ Neo Mart VINTAGE STYLE
〒603-8052
京都市北区上賀茂松本町98
| 営業時間 11:00-21:00
TEL (075)723-5595

neo mart

⑨ Neo Mart 河原町店
〒604-8041
京都市中京区蛸薬師通
河原町西入ル裏寺町599
| 営業時間 11:00-21:00
TEL (075)256-3513

OSAKA

INOBUN Stylish Living

⑩ 茨木店
〒567-0816
茨木市永代町1-5
ロサヴィア1F
| 営業時間 10:00-20:00
TEL (072)621-1711

⑪ 天満橋店
〒540-0032
大阪市中央区天満橋京町1-1
京阪シティーモール4F
| 営業時間 10:00-21:00
TEL (06)4793-0303

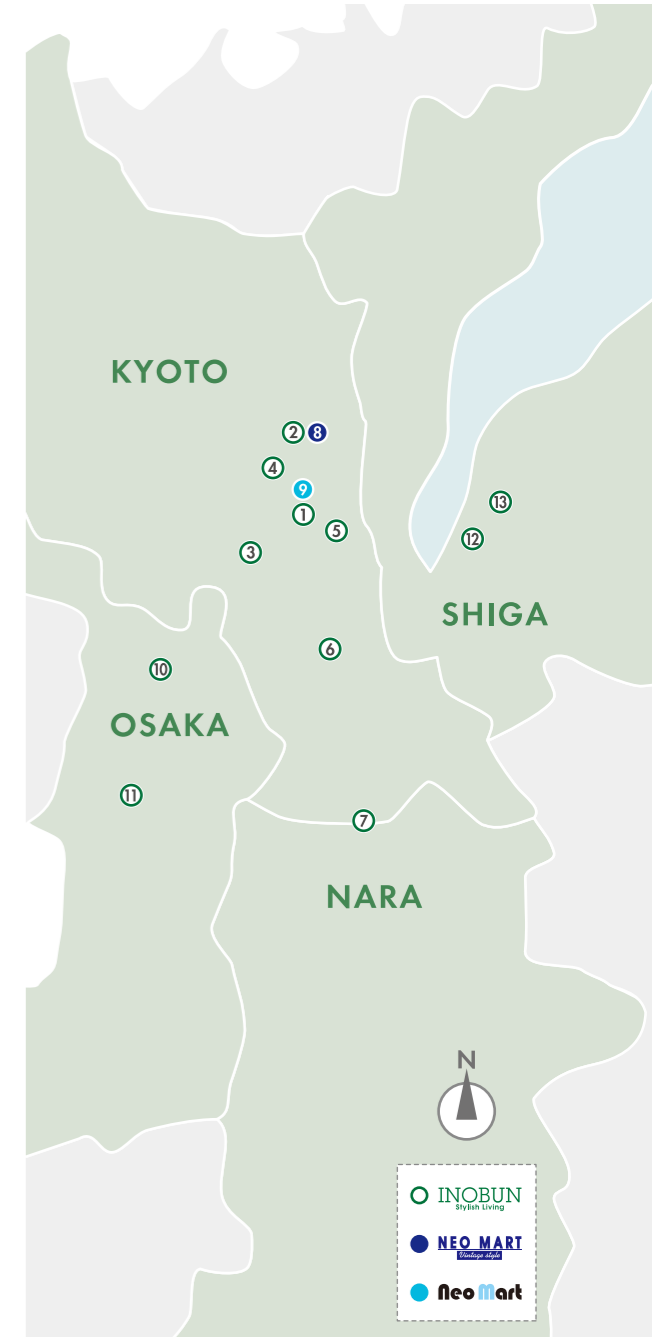
SHIGA

INOBUN Stylish Living

⑫ 草津エイスクエア店
〒525-0025
草津市西沢川11-23-3
エイスクエア
| 営業時間 10:00-21:00
TEL (077)569-3511

⑬ イオンモール草津店
〒525-0067
草津市新浜町300
イオンモール草津1F
| 営業時間 10:00-22:00
TEL (077)565-2225

店舗情報



ONLINE SHOP

INOBUN Stylish Living

INOBUN オンラインショップ



<http://www.inobun.com>

PICK UP MANAGER

主業員紹介



インブun 北山店 店長 大浦 雄二

店長はCEO。 自分とショップが一番輝くスタイルで。

「この店だけど、このままの売り上げだったら退店するしかない。だから大浦君、最後に思いっきりやってきて」

入社して5年目。突然の辞令でした。タイムリミットは3カ月、業績不振に喘ぐ店をどうやって救うか？プレッシャーと不安を感じながらも、自分を信じて任せてくれた会社の期待には何とか応えたい。そんな想いで再建に取り掛かりました。

提案するスタイルは？仕入れる商品は？スタッフをどう活かすか？インブunの店長は、普通の管理職ではなく、任された店舗のCEO(最高経営責任者)。店舗運営に関わる全ての裁量が委ねられています。

思い返してみると、このインブunスタイルにワクワクして入社しました。大きな会社もいいけど、その他大勢の中の1人ではつまらない。自分が自分自身として一番活躍できる環境で働きたい。その熱意だけで会社に飛び込みました。1年目の終わりには、洛西店の店長代理に大抜擢され、「気合いに勝る天才なし」という感じで売れると思うものを必死で探し売上目標達成率No1になりました。その後、草津店で店次長として働いたときは、気合いとセンスだけでは通用しないということを感じた。先輩たちに励まされながら「努力に勝る天才なし」と言えるまでに成長しました。自分の成長を短期間で実感できる。これもインブunだからできることだと思います。

さて、任されたお店ですが、1カ月でアーミーっぽいオールドアメリカンスタイルから、モダンで都会的なカフェスタイルへと180度チェンジし、なんとかタイムリミットぎりぎりまで売上目標を達成！その後は破竹の勢いで数字を伸ばし、「退店なんてとんでもない」と井上会長に言ってもらえるまでになりました。

成功も失敗も、自分自身の成長も、その全てが自分次第。だからこそ働く楽しさが実感でき、一番自分らしくいられるんだと思います。

TRAINING

主業員教育



「自分たちが誇りに思えるような店にしたい」。スタッフそれぞれが貴重な時間を使って働いているわけだから、全員がそういう思いで1つ1つの仕事に真剣に取り組んで欲しいと思っています。毎日の朝礼でも働き甲斐についてよく話をします。売り場で気がついたことは、その場で担当者ディスカッションし、改善策と一緒に考えます。全ては、自分たちの誇りとお客様の笑顔のためです。

CAREER UP

健康で夢ある楽しい生活シーンを提供するために。

インブunでは、販売の企画から商品仕入れ、販売運営まで総てを社員、アルバイト（プレ社員）の自由裁量に任せています。その分、責任は大きくなりますが、自らで考え、選び、成功させるやりがいはいくらでもあります。一番大切なのは自主性と自発的に動ける積極性です。自分なりの視点やスタイルを持ち、日々成長したいと願う人。「自分は何がしたいのか？自分には何が出来るのか？自分は会社に入ってどのように働き、どのように成長していきたいのか？」。自分自身の理想像を持ってインブunに飛び込んで来てください。インブunには、あなたが輝けるフィールドが必ずあります。

1年目	2年目	3年目	5年目
スタッフ	主任・階長	小型店 店長	中型店 店長
お客様を怒らせないなど初歩のお客様感動主義を身に付け、担当商品に対する感覚を磨いていく。	階長や売場主任としての責任を果たし積極的に店長を助ける。お客様への対応はほぼ完璧に。	小型店の店長や大型店の店次長に。経営のスキルを習得し、気持ちの良いチームを作り上げる。	中型店の店長や大型店の店長代理に。成功事例を仕組みとして積み上げ、店舗運営全般を見直す。

START

JOB DESCRIPTION

仕事内容

雑貨とインテリアで お客様に笑顔をお届けられたら。 夢をカタチに。



数字管理

日々の売上はレジで確認し、1週間単位で統計的に集計される数字はPCで管理します。さまざまな条件で示される数字を細かく分析し、仕入れの方向性が間違っていないかをチェックします。数字から見えてきた問題は、担当者から現状をヒアリングし、改善ポイントを探り翌週の動きに反映させていきます。



新店舗企画

店長になると、本部での会議にも参加します。各店舗ごとの売上報告を聞き、苦戦している店舗の改善策についてのアドバイスも求められます。また任された店舗だけではなく、新店舗開店プロジェクトや新規事業プロジェクトのメンバーとして会社全体の経営に参加できることも、自分自身の成長に繋がっています。



ディスプレイ

1日の半分は売り場にいます。売れ筋の商品はしっかり発注できているだろうか？商品の良さが伝わるディスプレイになっているか？コメントPOPは、分かりやすく有効な内容になっているか？なんとなく見るのではなく、その日チェックするテーマを決めて詳細をじっくり見えています。スタッフが楽しそうに働いているか、そんな視点で見ることもあります。



マーケティング

お客さんは、お金を支払って商品を購入する立場だから正直です。中途半端な商品はなかなか売れません。お客さんのハートにダイレクトに届く商品はどういうものか？それを知るために、お客さんと話す機会をできるだけ多く作るようにしています。メール会員さんから寄せられたアンケートもチェックしています。ときには、購入した商品の感想を商品のコメントPOPにすることもできます。



仕入れ

雑貨業界の大きな流れと商品の動向を把握するために、展示会やメーカーに足を運ぶことも大切な仕事です。店長の考えが、ショップの方向性と売上を左右します。今月はこういうスタイルの提案をしよう、来月は、その先はという、目先ではなく、長期スパンの方向性がぶれてしまうとスタッフ全員の動き方もぶれ、売上も低迷します。

キャリアアップの一例



7年目 大型店 店長
10年目 店舗 支援室

大型店の店長に。店舗の独自性と自らのノウハウをもって安定した店づくりができるようになる。

ブロック店長やエリア店長になり、不振対策や若手店長の指導、新規店や新規事業の企画も行なう。

ONE WEEK

1週間の仕事の流れ

正確な洞察力と素早い対応で売り場を作っていく。

Monday-Tuesday



日曜日の閉店後に1週間の売上集計が出るので、その数字を分析しながら来店が増える週末等に向けての方向性を練ります。どんな商品を仕入れるか。そこがポイントです。

Wednesday-Thursday-Friday

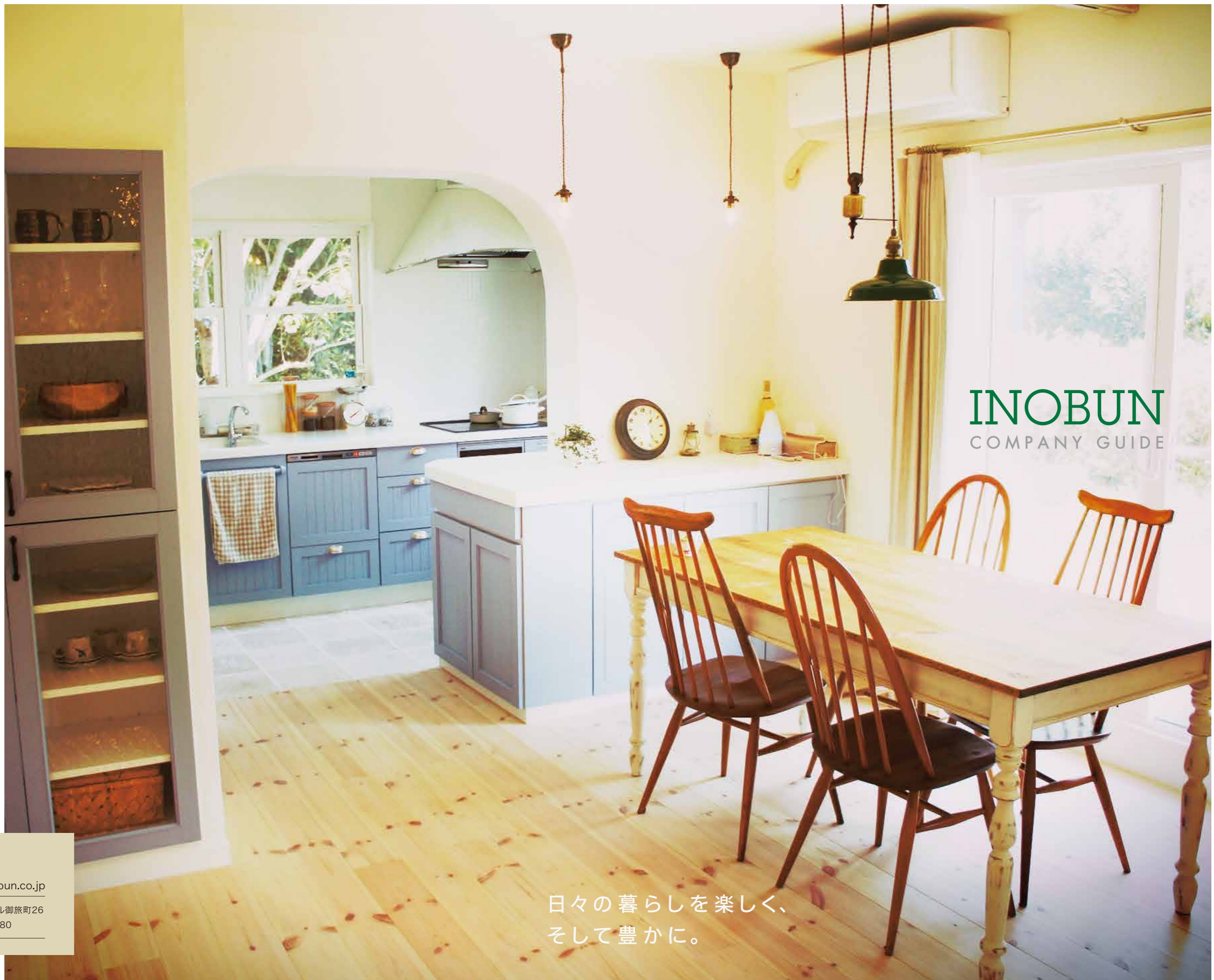


月曜日・火曜日に発注した商品がショップに届きます。一目見て商品の特長が分かるようなディスプレイを考え、商品説明やPRポイントを書いたPOPを作ります。

Saturday-Sunday



来店が増える2日間。スタッフ全員が一つになって販売に力を注ぎます。5日間準備した企画や工夫が試されるときです。ディスプレイチェックにも力が入ります。



INOBUN
COMPANY GUIDE

INOBUN

株式会社イノブン www.inobun.co.jp

〒600-8002 京都市下京区四條河原町西入ル御旅町26
TEL: (075)221-0854 FAX: (075)256-4080

日々の暮らしを楽しく、
そして豊かに。