

(株)川徳(川徳百貨店)の取り組みについて

(1)震災直後

- ① 3月12日 9時30分から、店内に在庫のあった食料品を中心に販売（11時30分で完売）
- ② 3月19日～21日 役員も含め従業員による店頭募金の実施
- ③ 3月23日 売上金の一部を日本赤十字社へ寄付

(2)震災後およそ1ヶ月経過

- ① 震災直後は上記のような動きをとっておりましたが、百貨店として他にやれることがあるのではないか、と考えました。
- ② その結果、お金を寄付する以外に「自分たちも何か協力したい」と思っているお客様もたくさんいらっしゃるを考え、物資の提供（新品に限る）を呼びかけてみました（ダンボールでおよそ60個分集まりました）。この際、SAVE IWATEさんに全面的にご協力をいただいたことから、支援団体とのつながりができはじめました。
- ③ その後も、弊社のお取引先各社から支援物資が届けられるたびにSAVE IWATEさんを通じて被災者の方へ配布をいただきました。

(3)震災後およそ1年経過～最近まで

- ① SAVE IWATEさんで販売していた「復興ぞうきん」が、県外中心の販売で県内で取り扱っているところがほとんどない、という話を聞き2012年2月から弊社店内で販売を開始（現在も1F～6Fのカードカウンターにて販売継続中）。
- ② 同様に、2012年3月からハートニットプロジェクトさんのニット製品の販売を始めました（現在も3F、5Fのカードカウンターで販売継続中）。
- ③ 上記①②の場合の弊社で取り扱いするための条件を、販売した代金の多くが製作した被災者の手元に行くこととし、それを確認した上で店内での販売をスタートさせました。
- ④ その後ハートニットプロジェクトの販売会を2回開催（弊社ロイヤルルームにて2012年10月と2013年3月）。

(4)「手しごと絆フェア」の開催経緯

- ① 被災者の方が製品を作っても、販売する所がなくて困っている、という声を耳にしておりましたが、弊社では店内で取り扱いをするにはスペースや人手に限界があり、これ以上店内での日常の取り扱いは難しい。そこで考えたのが、複数団体合同の販売会だったらやれる可能性はあるのではないか、ということでした。
- ② そんな折、東京大学被災地支援ネットの似田貝先生から、取りまとめに協力しても良い、とお申し出をいただき、2013年の5月に直接お会いすることができました。
- ③ 会場としてご提供できるのは、弊社ロイヤルルーム（約50坪）で、各種例会場として

使用しているの、販売会として使えるのは土曜日から火曜日までの4日間ですが、それでもよろしければ、使える日(空いている日)を調べましょう、ということになりました。

- ④ その結果、6月29日～7月2日までの4日間、第一回目の「手しごと絆フェア」が開催される運びとなり、トータルの上売が約130万円という結果で終了致しました。
- ⑤ スタート初日は、テレビ局、新聞社などが取材に訪れるとともに、達増県知事も出展者激励のため、会場にお越しになられました(第一回目の訴求は新聞を使用しました)。

(5)第二回目の開催に向けての取り組み

- ① 第一回目を開催したところ、出展された各団体からの評価がおおむね良かったこともあり、第二回目の開催の意思がおありであれば、川徳も引き続き協力させていただきますよ、と中心となっている皆さんへ提案をしました。
- ② その結果、10月12日～15日の4日間の開催が決定し、早速準備に入りました。
- ③ この時期の開催にしたのは、訴求がないと二回目の開催は入場者数、売上ともにかなり落ちるケースが多いので、川徳として訴求可能な(媒体使用の予定及びある程度訴求スペースがとれる時期)時期を候補にあげ、それに沿って日程の提案(複数案)をしたという経緯があります。
- ④ 第二回目は、前回の新聞の訴求を変更し、お客様の関心が非常に高い物産系の催事(ご当地ラーメン祭り)のチラシの裏面を使っての訴求といたしました。
- ⑤ 今回は、隣接するスペースで写真・企画展「リメンバー大植」の開催希望があり、「手しごと絆フェア」との同時開催として実施いたしました。

(6)今後の取り組みについて

- ① 企業としての復興支援は可能な限り継続したいと思いますが、本業がおろそかになっては元も子もなくなってしまうので、「無理をしない」「無理のない範囲で」ということが基本になると思います。
- ② 一方で、被災県の企業として何が出来るか、どうしたら被災者の方々に喜んでいただけるのか、支援になるのかは今後も手探りではあっても探し・考え続け・実行する必要があると思います。
- ③ 今回の「手しごと絆フェア」は弊社の会場を使って開催しておりますが、「川徳でやっているようなことならうちの店でもやれるんじゃないか」「協力したい」といって手を挙げてくださる企業、店舗が増えてきてくれる、あるいは形は違うがこういう取り組みならできる、という企業が出てきてくれれば、一歩でも半歩でも前に進めると考えます。
- ④ 売上が落ちてきたからやめるというのではなく、何とか工夫してもっと買っていただけるにしよう、まず継続しよう、継続しながら(前に進みながら)次の一手を考えようなど、前向きに取り組んだほうが結果的に前進できると考えております(個人として)。