

す。その一方でお店は『何か付加価値商品はないですか?』って聞くんですが、最終的な売る手段が引き算になってしまふ。

ところが、『クラブの傷汚れ防止にハドラスコーティングしませんか?』と声掛けすること

で『足し算のビジネス』になるんです。単価は一本4000円程度ですが、クラブの販売時に「ひと声・ひと手間」かけることによつて、それが積み重なると非常に大きな足し算になるんです。

それはただ単にお店の売上や粗利だけではなく、お客様にとっても『いつまでも綺麗な状態で使えるから嬉しい』と顧客満足度も上がる。一番大切なお客様にとつても『足し算』になるわけですね。ここが『ハドラス効果』になるわけでメーカー、ショッピング、ユーザーの全てが双赢のインになります。

G 月にどれくらいの施工件数ですか。

具体的には言えませんが、月に5000件以上です。毎月コンスタントに全国45店舗で実施されています。そして、今はクラブスマート・GPS機器への塗布だけではなく、シユーズへの『ハドラスコーティング』にも取り組んで頂いております

G お店が自主的にやっているわけですね。

「お店自身でアイデアを出し合って様々なビジネスモデルを考えられています。コレにもアレにも使えないかつて発想を張り巡らすわけです。無論、我々も考えます。弊社も液体よりも簡単に塗れるシートタイプを推薦するなど店舗の利便性を考えた取り組みもしていますが、とにかくお店が主体的・能動的に『ひと声・ひと手間』かけておられるのが今までの売り方とは違うところではないでしょうか?」

G 二木ゴルフさん以外とも取

ボスター やポップを自社で作られているだけでなく、各店目標や個人目標まで決めて実施されています。もう感謝しかありません。もう感謝しかありません。もう感謝しかありません。

ボスター やポップを自社で作られているだけでなく、各店目標や個人目標まで決めて実施されています。もう感謝しかありません。もう感謝しかありません。

G 月にどれくらいの施工件数せん

引が始まったと聞きましたが、「ゼビオさんはゴルフだけではなくスポート用品全般に拡大されてますし、ゴルフ5さんが全店でお取扱い頂いたことも弊社にとって非常に大きいですね。

事前にエリアマネージャー会議に参加させて頂き、『ハドラス』を扱う意義にご賛同頂きました。実績も出ており、店舗によつては弊社もびっくりするような施工件数を記録されています。集客力があるお店はやはり『ハドラス』が促進されますね

事前にエリアマネージャー会議に参加させて頂き、『ハドラス』を扱う意義にご賛同頂きました。実績も出ており、店舗によつては弊社もびっくりするような施工件数を記録されています。集客力があるお店はやはり『ハドラス』が促進されますね

G 富山 晓氏
株式会社アドウェル
代表取締役

ハドラスが提案する
引き算を足し算に変える
ビジネスモデル

その際、冒頭に申し上げたようにメーカーのゴルフクラブの作り方や取扱い方を見直し、販売店さんも今までの売り方に『ひと手間』加えてみる。日本の伝統・文化である『モノを大切にする精神』をアピールしそっかく買って頂く商品に対して、販売店は『大事に使ってください』と一声掛けて『ハドラス』を塗る。メーカーも傷や汚れ防止の加工を施して製品を発売する。実際、最初から『ハドラスコーティング』をしているシャフトメーカー様もすでに存在してます。

「先日、日本で開催されたラグビーワールドカップには170万の外国人が観戦に訪れましたが、彼らはラグビーを楽しんだだけではなく日本の文化や作法にも感銘を受けたといいます。そして、来年は東京五輪。ラグビーの6倍の1000万人以上の外国人が来る

で、ラグビーW杯以上に日本を知つてもらえるチャンスです。もっと言えば、五輪はスポーツイベントですからスポーツツーリズムやスポーツショップにとっては会社の理念や企業価値をアピールする絶好の機会であるわけです。

いずれにしろ、日本の本来の良いモノを大切にする慣習を発信する上で『ハドラス』は最適なツールであると自信しておりますので、是非、販売店様やメーカーの皆様に活用して頂きたいですね」