

窓辺をかえる、明日が変わる。

TOSO

トソー株式会社
www.toso.co.jp

インテリア

4月10日号

No. 798

ビジネスニュース

〈発行所〉(有)インテリア情報企画 〈発行人〉善明剛史 〈編集人〉石井貴志 ●本社=〒121-0064東京都足立区保木間2-2-1-201 TEL03(5686)3188 FAX03(5686)2888 1995年(平成7年)10月31日第3種郵便物認可
〈e-mail〉info@ibnewsnet.com 〈ホームページ〉www.ibnewsnet.com https://online.ibnewsnet.com 〈年間購読料〉15,000円 毎月10日・25日発行



独自の世界観を表現した売場づくり

神奈川県平塚市のオーダーカーテン専門店「Order Curtain Poppy」(有)協栄・室義純社長は、とても独特な世界観を表現するユニークなお店である。

時代を超えた こだわりのアイテムを展開 独自の世界観がカーテンの差別化に

Order Curtain Poppy
(神奈川県平塚市)

インテリア
専門
店
かく
闘
え
り
370

「コロナ禍の二〇二〇年九月にリニューアルし、現在の形になりました。お客様に何度も足を運んでいただき、いろんな商品をご提案しながら長くお付き合いしていくことをコンセプトにしています」と語るのは、(有)協栄の二代目を引き継ぐ室義純社長だ。

さて、今から約四十年前に創業した同社は、もともとは大手マンションデベロッパーと取り引きし、インテリアのオプション販売をメインに事業展開してきた会社だった。最盛期は三十名以上の従業員を抱え、そ

「コロナ禍の二〇二〇年九月にリニューアルし、現在の形になりました。お客様に何度も足を運んでいただき、いろんな商品をご提案しながら長くお付き合いしていくことをコンセプトにしています」と語るのは、(有)協栄の二代目を引き継ぐ室義純社長だ。

さて、今から約四十年前に創業した同社は、もともとは大手マンションデベロッパーと取り引きし、インテリアのオプション販売をメインに事業展開してきた会社だった。最盛期は三十名以上の従業員を抱え、そ

オーダーカーテン専門店と称している通りメイン商品はオーダーカーテンのだが、明治から昭和初期に使用されていたタンスなどの古物、一枚板のテーブル、民芸品、あるいは超高級ブランドの家具、モダンなアイアン製品など時代を超えたこだわりのアイテムが絶妙にバランスを取りながら品揃えされている。



れこそ休む間もないほどに忙しい日々を送っていたという。その傍らで今から約二十年前にオープンしたのが「Order Curtain Poppy」である。

「オプション販売を手掛ける中で、売上高は大きくても利益はまったく出ない。そして仕事へのやりがいも見出せないという状態が続いていました。いずれ会社の方向性を大きく転換する時がくるだろうと先代が先を見据えてつくったのがこのお店です」

MISSION

私たちは、
心ときめく空間造りで
人々の心と暮らしを
豊かにします。

とく
リック株式会社

取扱商品
カーテン・ブラインドなど窓廻り関連、壁紙・フィルム化粧シート、床材・カーペット、家具・事務機、照明、副資材・金物、住設・建材、エクステリアその他

その後、徐々にBtoCビジネスも地域に定着しはじめたことで、約十年前に当時常務だった室社長と先代がともに事業の大転換を決意、当時メインだった大手デベロッパーも含めて利益率が低い取引先との契約解消に踏み切ったという。

「実行したときはとても不安でしたが、営業体制や施工体制、物流などを見直し会社の体制をガラリと変えることですぐに黒字化できました。今はオプション販売とBtoCが半々くらいの割合になっています。もし当時のままの事業体制だったら、会社はなくなっていたかもしれません」

(3面に続く)

▼古き良きお茶の間の一家団欒を描く人気アニメ「サザエさん」。磯野家の食卓の風景は、すぐに頭に思い浮かべられるという人も多いだろう。畳敷きの部屋の真ん中に円形のちゃぶ台、右側にはタンス、左側のテレビは昔ながらのブラウン管である。

▼日曜夕方方のいつもの光景だが、実は同じ絵が使い回されていると思いきや、毎回作画担当者によって新たに描きかえられているという。そんな話がネットニュースに掲載されていた。季節の移ろいにあわせて、窓から覗く花の種類を変えたり、

快適のプロです。
KONO GROUP

SINCE 1981
KONO

暮らしを美しく創造する
株式会社 高野

東京本社 〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-26 高野ビル TEL.03-3254-6331(代)

■工事部
■卸部
■建設営業所/第一営業所/第二営業所/横浜営業所
■防水リニューアル部

NEW RELEASE

6つのメカ商品をラインアップした
“RBコレクション”誕生。
名称新たに、選びやすい見本帳へ生まれ変わりました。

ロールスクリーン&ブラインド
RB COLLECTION vol.1

窓まわり選びの
サポートメニューは
こちらから

デジタルカタログに
掲載

sangetsu
Joy of Design

株式会社 サンゲツ www.sangetsu.co.jp

インテリア 専門店 かく闘えり

(1面から)

オンライン販売メインからエンドユーザー相手のビジネスに大きく転換した同社。一昨年のリニューアルは、その後会社を引き継いだ室社長が、より一層BtoCの比率を高めるべく、そしてオーダーカーテンの販売力アップを目指して実施したものだ。

何度も来店したくなる楽しいショップへ BtoC比率のさらなるアップを目指す



古いモノと新しいモノの融合



室社長

「カーテンで利益を出すためには差別化が不可欠です。しかし商圏内にこれだけカーテン専門店がたくさんある中で、カーテンだけで差別化を図るのは難しいものがあります。そこでカーテンではなくその周辺のアイテムにこだわって、それに合わせてカーテンではなくその周辺のアイテムを販売する。その空いたスペースに古物や一枚板テーブルなどを展示していった。つまり同店のユニークな品揃えは、カーテンを売るための戦略なの

またアイアン製品もカーテンショップらしくからぬ商材だ。こちらはリニール前からはBtoC向けに積極的

「一枚板のテーブルは人気がありますが、とても高価で手が出ないという人も多いと思います。当店では独自のルートで格安で仕入れ、自身が社内の工房で加工・製作することで、市価よりもかなりリーズナブルに提供できています」

「カーテンについては、この世界観を気に入ってからご購入していただく方が増えまして、価格競争に陥りたくなくなり利益率も高まりました。また何

「インテリアの仕事というのは量ではなく質だと思います。やるべきことは規模を大きくすることではなく、お客様が喜んでいただけることを地道にやることです。それができれば自分たちも楽しく仕事ができます」と語る室社長。今後はよりBtoCの比率を高めるいき、いずれはエンドユーザー一本の事業体制にしたいとのことであった。



異彩を放つ古物の品揃え



独自のルートで仕入れた一枚板

「カーテンについて、この世界観を気に入ってからご購入していただく方が増えまして、価格競争に陥りたくなくなり利益率も高まりました。また何



アイアン製品



テレビボードと家具

C'est la vie
Edition 7

しあわせな出会いを探して

窓辺に「好き」があふれている。それだけで、毎日がしあわせになると思うから。一人ひとりのライフスタイルや価値観により、表情豊かなカーテンを取り揃えました。アスワンの「セ・ラ・ヴィ edit.7」。あなたの暮らしにぴったりな一枚との出会いが、ここにあります。

巻頭企画
旅のステキ、日々のステキ

世界10都市をイメージしたカーテンのインテリアコーディネートをご紹介します。

【海と風が近い地中海】