

Information

高松商工会議所会報 インフォメーションたかまつ

Takamatsu

No.755

2022 DEC

12

令和4年12月10日発行
(毎月1回10日発行)



【輝き続ける企業】筑前屋株式会社

令和4年度高松商工会議所会員満足度調査結果

わたしのお気に入りスポット

TOPICS



今も昔もこれからも

高松商工会議所

Follow me!

メルマガや
公式SNSで
情報発信中!





店内には、実際に寝心地を試せる「試し寝コーナー」が充実。



話題のアイテムや季節ごとの商品提案も積極的。



専門性の高いスタッフがパーソナルな悩みに対応。



筑前屋 株式会社

〒760-0013
香川県高松市扇町2丁目11-1
TEL.087-821-5077
FAX.087-821-5080



ホームページ



オーダーまくら
プロモーション動画

18代目社長としてどのような想いで事業を継承しましたか？
幼い頃から、自分も経営者になりたいという思いを強く抱いていました。大学卒業後は東京で勢いのあるベンチャー企業に勤務。30歳の時に家業を継ぐ決意を固め当社に入社。当時は、短期間で売上を伸ばすことに意識が向いていました。父と仕事をすることになり、長く継続発展させることが、非常に難しく、そしてやりがいのあるという事を学びました。布団の専門店はないが薄いかもしれないが、より身近なお店にしたいという思いから、上質な商品だけでなく、リー

ズナブルな商品の品揃えにも力を入れました。また、丸洗いやリフォーム、レンタル等のサービスも充実させることで、子育て世代のお客さまが多くご利用いただけるようになりました。「目先の利益を追わず、中長期的な視点で判断する」派手さではなくても着実に、誠実にという代々受け継がれてきたマインドを大切にしながら、寝具をベースに時代に即したビジネスを業種業態にこだわることなく行い、筑前屋の看板を守っていきたく思います。
寝具業界を取り巻く環境と筑前屋の取り組みについて教えてください。
消費者の健康志向の高まりとともに、睡眠や寝具に対する関心も増えています。質の高い睡眠は、免疫力を高め、健康維持に直結するということが世間にも少しずつ浸透してきました。私が大切に

しているのは、単に商品売るのではなく「よりよい睡眠を売る」という意識。お客さま一人ひとりの体型や好みに合わせたパーソナルなフォローで、快眠を提供することが私たちの役目です。ネットや通販での買ひ物需要は高まっていますが、その満足度はそれほど高くないのです。寝具は長く使うからこそ、硬さや重さ、肌触りがとても重要だからです。そのため当社では、店頭で実際に見て触れて確かめるというプロセスを重視しており、実際に寝心地を体感できるスペースを店内に多く用意しています。また、お客さまへの感謝の気持ちを全社で常に共有した上で、知識豊富なスタッフのお客さまに寄り添った接客も大切だと思っています。今後も品揃えと快眠のためのコンサルティング力をいっそう充実させ、地域に寝具の価値・睡眠の大切さを伝えていきたいですね。

コラム Column

良質な眠りへの第一歩 理想のまくらに出会う幸せ!



眠りの質を大きく左右する枕。カネチでも快眠を求めてオーダーメイド枕を購入するお客さまが増えています。「洋服や靴のサイズが人それぞれ違うように、枕の高さも体型によって違うのは当たり前。専門スタッフがヒアリングと細かな測定を行いオーダーメイドの枕をお作りします」と逸見社長。腰に不安がある方には、オーダーメイドマットレスもおすすめです。良質な眠りは活力ある明日への第一歩! 興味のある方はぜひ!



特集

輝き続ける企業

創業後、節目となる
周年を迎えた会員事業所の
これまでの歩みや
長く続くワケに迫ります。

創業 300 周年

人に寄り添い地域の 安らぎと健康を紡ぐ

筑前屋 株式会社 代表取締役社長 逸見 亮平 さん

江戸時代中期に創業、今年で300周年を迎える筑前屋。地域の寝具専門店として、よりよい睡眠環境で人々の安らぎと健康を支える老舗企業です。

事業内容について教えてください。
香川県最大級の売り場を有する寝具専門店「カネチ」の運営のほか、県内の小売店などに寝具の卸売を行っています。「寝具のことならなんでもおまかせ」というコンセプトで、専門的で心のこもった接客と、豊富で幅広い品揃えはもちろん、布団のリフォームや丸洗い・レンタル等、寝具に関するトータルなサービスを実施しています。
創業から現在までのあゆみについて教えてください。
1723年に丸亀町で綿布を扱う商店として創業。綿の仕立てや打ち直しをする製綿業を営み、戦後に本社を現在地に移してから、工場で綿布団を製造し、地域の小売店へ販売を行っていました。その後、経済の成熟とともに羽毛布団が普及し、綿布団の需要は減少。羽毛布団を含む寝具の卸売業へと転換を図りました。小売業主体の現在の形になったのは1995年。大型量販店などで低価格の布団が扱われるようになり、専門店が次々とシャッターを閉めるのを受けて、卸用のショールームを一般向けに開放したのがきっかけです。創業から今日ま