



枝久保店長とヒット作の「タンス預金たんす」(越谷市「枝久保商店(エダクボ家具)」ショールームで)

大型家具店包囲網に対抗 半額、オーダーメードで



(有)枝久保商店

世間相場の半額でオーダー家具を販売! 枝久保商店はこうアピールし、オーダー家具卸値センター(越谷市)を中心と、「エダクボ家具」は関心東近県に枝を広げている。

そのエダクボは三郷市にオープンしたイケア、草加市に進出した二通りと、大型家具店に包囲されたが、「世界に一つ、あなただけの家具を」、こうもしたい、という希望を形にするオーダーメ

ードに活路を見いだし、特価も設定して包囲網に對抗している。つい最近の仕事例。千葉・柏市のJさん宅。家族4人十猫(メス1歳6か月)に夫婦の両親とも同居することになり、

アイデアときめ細かな職人ワザ

K「おはよう日本」など金庫内蔵の「タンス預金たんす」を発表し、NHK「おはよう日本」など取り上げられて話題を取り上げられた。裏ワザに加えネットで情報をキャッチするといいなあと、思っています」

エダクボの営業は土・日曜日。通常はインターネットで情報をキャッチしてお付き合いができます。だからテラメなことはできないですよ。私の孫子の代になっても、そうしたお付き合いができるといいなあと、思っています」

エダクボの営業は土・日曜日。通常はインターネットで情報をキャッチしてお付き合いができます。だからテラメなことはできないですよ。私の孫子の代になっても、そうしたお付き合いができます。だからテラメなことはできないですよ。私はみそろえてやつてるんですけど、口下手で、P.R.下手なんですよ」。そこでエダクボが販売戦略の核となり、受注を受けた6社に振り分け、大型店に負けじとオーダーメード、共闘を展開している。6社は近く、7社になる。(秋保洋征)

◆(有)枝久保商店(越谷市七左町・☎048-965-8438) 1953年、初代・文雄が東京・赤羽でタンス製作販売開始。83年、越谷に流通センター完成。翌年、本社ショールームオープン。90年、地元タンス職人を集めてエダクボ会立ち上げ。06年、ホームページ(<http://order-kagu.com/>)を開設しインターネット事業開始。父・弘行(68)を継いで剛と悟(37)の兄弟が二人三脚で経営。

め細かさがエダクボ流。「まともに圓ったんじやん」と同商店・店長の枝久保剛さん(40)。「お客様とは5年、10年のお付き合いで終わってしまうのではなく、代わりにわざわざお付き合いをしていきたいですね。うがわわつてもお付き合いがわわつてもお付き合いをしていきたいです」。

枝久保剛さん(40)。「いま、地元の木工所さん6社と、オーダーメードで盛り上げていこうって、足並みそろえてやつてるんですけど、口下手で、P.R.下手なんですよ」。そこでエダクボが販売戦略の核となり、受注を受けた6社に振り分け、大型店に負けじとオーダーメード、共闘を展開している。6社は近く、7社になる。

ポールしている。ショールームに展示されている家具は、特別注文する際の基本モデルとなる。