



桐生店(群馬県)



プレミアムアウトレットプラス高崎店(群馬県)



行田店(埼玉県)

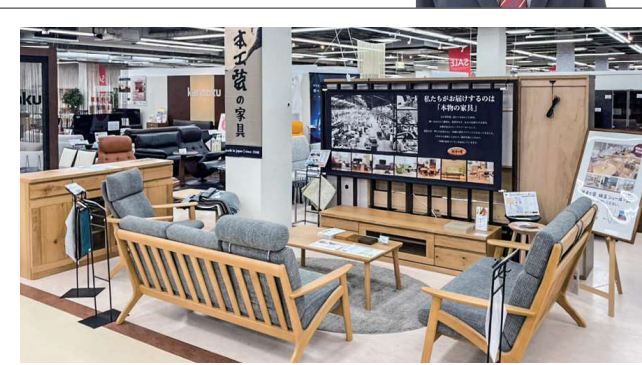
「ご来店」の  
担当営業の  
ポイント

リビングセットの展示からスタートさせていただき、ダイニングや周辺アイテムを増やしながらご好評をいただいています。他社製品とのセットでご購入いただくこともありますので、ブース展開だけでなく各店舗のスタイルによって柔軟に組み合わせ、お客様一人ひとりに最適なお提案ができるように心掛けています。

(株)浜本 埼玉営業所  
山口克典



▲行田店



▲プレミアムアウトレットプラス高崎店



▲太田店

**浜本工芸について**

安心しておすすめできるため、リピーターも多く、良い循環が生まれています。オーソドックスで飽きのこないシンプルなデザインに加え最近ではモダンテイストも展開され、より幅広い層に提案しやすくなりました。確かな品質を継承しつつ、時流に合わせて変化している点に共感しています。各店のリニューアルや商品構成を見直す際には存在感が増してきており、今後に期待しています。



！  
お得意先様  
訪問

伊勢崎店(群馬県)

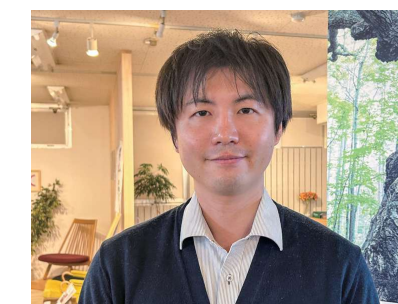
▲売場面積1,000坪の伊勢崎店。商圏ごとの地域特性に合わせた中規模サイズの6店舗に、店外催事を掛け合わせて相乗効果を高めている。



## INTERIOR HOUSE HONDA 家具のホンダ

群馬県桐生市 | <https://www.seneso.jp/>

群馬県を中心に、埼玉県、栃木県に計6店舗を構える株式会社ホンダ。大正10年(1921年)創業の、地域に長く根差した家具専門店です。近年、浜本工芸の家具の取り扱いも増え、老舗の安心感を大切にしながら多方面にチャレンジしている注目の各店を訪ねました。



専務取締役 本田雄大 様  
「新卒で輸入雑貨業や倉庫管理業を経験し、30歳で当社に入社。当初は家具業界の経験が無く試行錯誤でしたが自分に明確な目標を課すことでステップアップしてきました。常に挑戦する姿勢を心掛けています。」

商品売る前に、販売者自身を  
信頼してもらえよう

創業から104年、一つひとつの時代・節目をしっかりと生き抜いてきた当社にとって、地域の皆様からの長年の信頼は何よりも代えがたい財産です。そのため、商品売る以前に接客を通してお客様と当社スタッフの信頼関係を築くことが全ての基本だと考えています。接客スタイルは決められたルール・マニュアルに頼るのではなく、スタッフそれぞれが適切なタイミングと違和感のない対応を身に付けられる様に教育しています。現在、「店外催事」・「店舗のリニューアル」・「ネット販売」に注力しており、いずれにおいても、価格競争力では無い「当社らしさ」を發揮していくことが要だと捉えています。また、当社はインテリア事業が軸ではありますが、サービスやサプライメントの販売、便利屋なども展開しており、事業領域を広げ、強化していくことも今後の課題です。その方針の根底には「失敗を恐れない」「挑戦しない企業は停滞する」という信念があります。当社の地盤のひとつである群馬県においても、人口減少や少子高齢化といった日本の多くの地方都市が抱える課題に直面しています。そのピンチをチャンスにするべく、貪欲にシェアを拡大していく覚悟です。