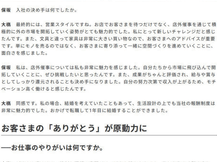

2025/06/10　チームを知る

お客さまからの感謝が、次の成長へのエネルギーに。
「かねたや家具店」ならではの営業のやりがいを実感。

このストーリーのポイント

- ✓ 成果が収入に正しく反映されることに魅力を感じて入社
- ✓ 知識や経験がなくても、基礎から学べて成長できる環境がある
- ✓ 若い人材の育成に本気で取り組んでいる

家具・インテリアのかねたや家具店。単に家具を販売するだけでなく、お客様の心豊かな暮らしや幸せを創造することに貢献したい という企業姿勢と、従業員を経済的にもやりがいや人間関係においても豊かにすることを目指している。その最前線で活躍している若手の営業社員が、仕事のやりがいや会社の魅力について、本音で語った。

PROFILE

株式会社かねたや家具店

保坂 雅之

営業部
幕張新都心店

2020年入社（新卒）。千葉県出身。入社後は柏店に配属され、約3年間、営業として経験を積む。4年目に幕張新都心店に異動となり、現在に至る。

大槗　諒太

営業部
守谷店　店長

2021年入社（中途）。茨城県出身。新卒で入社した雑貨店での接客を経て、入社。千葉県内の複数店舗で経験を重ね、守谷店 店長となり、現在に至る。

チャレンジできる環境がある

―かねたや家具店への入社動機を教えてください。

保坂　私は千葉県の出身で、地元にかねたや家具店のお店がありました。このお店で小学生の頃、学習机を買ってもらったことを覚えています。

大槗　素敵な思い出ですね。

保坂　実は私自身はそのことをはっきりと覚えてなくて、就職活動中に母から教えてもらったんですよ。ですから入社が決まったとき、母はとても喜んでくれました。

大槗　私が新卒で入社したのは雑貨店で、主に文具の販売を担当していました。ショーケースに入っているような高級筆記具が多く、接客は楽しかったです。ただ、給与面に不満があったことと、将来のキャリアステップが見えないことに不安を感じ、転職を決めました。

保坂　私も学生時代にスーパーでアルバイトをしていたんですが、接客の仕事って面白いですよね。特にお客さまから「ありがとう」と言われるのは、とても嬉しかったです。

大槗　そんな接客経験を活かしたいと考えて転職活動を進め、転職サイトでかねたや家具店を見つけました。当時住んでいたのが千葉県で、地元を中心に展開している点にまず惹かれました。

保坂　入社の決め手は何でしたか。

大槗　最終的には、営業スタイルですね。お店でお客さまを待つだけでなく、店外催事を通じて積極的に外の市場を開拓していく姿勢がとても魅力的でした。私にとって新しいチャレンジだと感じたんです。また、文具と違って家具は非常に大きい買い物なので、お客さまへのアドバイスが重要です。単にモノを売るのではなく、お客さまに寄り添って一緒に空間づくりを進めていくことに、面白さを感じました。

保坂　私は、店外催事については私も非常に魅力を感じました。自分たちから市場に飛び込んで開拓していくことに、ぜひ挑戦したいと思ったんです。また、成果がちゃんと評価され、給与や賞与としてしっかり還元されることも決め手になりました。自分の努力次第で収入が上がるため、モチベーション高く働けると感じたんです。

大槗　同感です。私の場合、結婚を考えていたこともあって、生活設計の上でも当社の報酬制度は非常に魅力的でした。おかげで転職して1年目に結婚することができました。

お客さまの「ありがとう」が原動力に

―お仕事のやりがいは何ですか。

大槗　どんなお客さまも、絶対に理想の空間イメージをお持ちなんです。それをうまく引き出して、理想の空間づくりのお手伝いをすることが私たち営業の役目です。だから「素敵な部屋ができました」「ありがとうございました」という言葉をいただくと本当に嬉しいですね。ご購入いただいた後、わざわざ写真を見せに来てくれるお客さまもいらっしゃいます。

保坂　それが一番のやりがいですよね。そのためにも、お客さまのニーズをヒアリングする力をもっと磨かなければと考えています。今は家具もネットで買える時代ですから、私たちが接客を通じて提供できる付加価値はますます重要になっていくでしょうね。

大槗　「大槗さんが薦めてくれるなら買います」と言っていただけると最高です。

保坂　お客様とそうした信頼関係を築くことが重要ですから、私は商品の魅力だけでなく、注意が必要な点や購入にあたって検討すべき点なども正直にお伝えするようにしています。それができるのも、対面販売ならではだと思います。

大槗　商品情報を正しく伝える前提として、我々自身が家具についての十分な知識・知見を身につけていることが必要ですね。

保坂　ええ、私は入社後の研修に加え、仕事をしながら先輩から教わってきました。かねたや家具店には経験豊富なベテラン社員が多く、まさに知識の宝庫です。こうした先輩方から学べるのは、とても恵まれていると感じました。

大槗　最近、販売実績がトップクラスの営業社員が集結したチームが発足しましたね。

保坂　事業対策室ですね。ここに所属する社員のミッションは、我々若手社員の育成です。会社でトップの成績を上げている社員から直接アドバイスを受けられるなんて、他社では考えられないことですよね。

大槗　仕入先のメーカーさんに学べることもありがたいです。私もメーカーさん主催の勉強会に参加させてもらって、木材の違いなど、本当に基本的なところから学べました。家具やインテリアの知識がなくても、このように基礎からじっくり学べる環境があるので、これから入社される方も不安はいりません。

保坂　勉強という点では、店外催事も素晴らしい学びの場となっています。店外催事にはメーカーさんも応援に駆けつけてくれるため、長い時間を一緒に過ごすことで、自然と仲良くなれるんです。その結果、わからないことがあっても気軽に聞けるようになります。営業面で有意義な取り組みであると同時に、若手社員の学びの場としても重要です。

海外出張など、学びの機会は豊富

―これまでで印象的だったことを教えてください。

保坂　私は九州の家具の産地で開催された展示会へ参加したことが印象に残っています。家具を買い付ける商品部の社員と一緒に、出張で出かけました。バイヤーが家具を検討する際に、日々お客さまと接している営業担当者のアドバイスがほしいということで、参加することになったんです。

大槗　責任重大でしたね。

保坂　ええ。実はこの展示会では、「保坂さんも買い付けをしてみたら」と挑戦させてもらったんです。それで実際にダイニングテーブルを1点、買い付けてきました。

大槗　バイヤーと同じ仕事をさせてもらったんですか。それはいい経験でしたね！そういう大胆な挑戦をさせてくれるのも、当社の魅力の一つですね。学んだことも多いのでは。

保坂　そうですね。一番感じたのは、メーカーさんの商品に対する熱い思いでした。もっといい家具を作りたいという熱量は素晴らしくて、そうした思いをお客さまに伝えることも我々の仕事だと痛感しました。

大槗　私が印象に残っているのは、フランスのメーカーの招きに応じて、現地へ出張したことです。フランスの家具ショップや展示会、工場などを視察させてもらいました。一番刺激になったのは、このメーカーの家具を販売している他社の方々と一緒に参加したことです。当社を含めて5社の若手社員が出張期間中、ずっと一緒に行動しました。 普段は接する機会のない方々と行程を共にし、本音で語り合えたことは、今後の自分のモチベーションにつながりました。特に少子化の中で家具業界が厳しくなっていく中、我々で力を合わせて業界をリードしていこうという思いが一致したことは、本当によかったです。視野がずいぶん広がりました。

保坂　まさに視野が広がる得難い経験でしたね。「お客様だけでなく、働く従業員も豊かになる会社」を目指しているかねたや家具店では、「従業員を物心共に豊かにすることが、会社の使命だ」といつも社長が伝えてくれます。今回の経験はまさにこのような「新しいことへの挑戦」や「成長の実感」につながる機会と言えますよね。大槗さんとは入社時期も年齢も近いので、お互いによきライバルとして切磋琢磨する関係にあります。だから次のチャンスでは、ぜひ自分が海外の視察に行きたいと思います。

大槗　若手にこうした学びの体験が用意されていることに、本気で人材を育成しようとする会社の本気度を感じました。これから入社する方にも、絶対にチャンスがあると思うので、ぜひ挑戦してほしいですね。

仲間と一緒に成長できる

―かねたや家具店の魅力について、教えてください。

保坂　入社動機についてお話ししたように、頑張れば頑張っただけ収入に反映されるのは大きな魅力です。

大槗　年に2回の賞与に加え、業績に応じて決算賞与も支給されます。

保坂　数字に対するこだわりは強いですね。ただ、仲間を押しのけて自分の成績だけを伸ばそうとする人はいません。むしろ目標が達成できていない仲間がいたら、同じフロアの全員で達成を応援する雰囲気があります。チームの仲間として全員で成長しようとする、そんな一体感が心地よいです。

大槗　同感です。保坂さんと私も、ライバルであると同時に一緒に成長する仲間という意識が強いですよね。

保坂　魅力という点では、休みが多いことも嬉しいです。連休も取得できますし、休みの日程はフロアで相談してシフトで決めており、体調不良などで急に休むことになった時でも、フロアでうまく調整しています。

大槗　今後、子どもが生まれて子育てに関わるようになると、入園式などのイベントが増え、休みを取ることも多くなりそうです。その際も気兼ねなく休める環境なのが、ありがたいです。

保坂　今後の目標はいかがですか。私はライバルの大槗さんに追いつくことが当面の目標ですので、まず副店長への昇格を目指したいです。
営業の仕事が好きなので、今後もずっとお客さまと接する仕事がしたいですね。

大槗　私は副店長から店長となれましたが、次は大型店の店長への昇格が目標です。
その後は我々若手が中心となって、会社の成長を牽引していけたらと考えています。

保坂　それは会社からも言われていますよね。会社の成長へのエンジンになることを求められていると感じるので、ぜひその期待に応えていきたいと思います。