

知恵ビジネスプランコンテスト

京都の特性と企業の強みを活かして顧客創造を図る事業プランを知恵ビジネスとして認定しています。



修理し使う家具の味わい

フィールドアロー(株) 代表取締役 矢野雅也さん



— 貴店の特徴について教えてください。 —

矢野 家具は、買った店に修理をお願いしても対応できなかったり、修理の依頼先が分からなかったりします。そこで、弊社では椅子張り・木工・塗装、それぞれの技術を持った職人を揃え、どのメーカーの職人でも対応しています。修理の見積はあえて有料(500円)にして断りやすくすることで、依頼が急増しました。



顧客を広げていくことを目指しています。

これにより、お客さまの身近な家具店を窓口に、長年親しまれてきた多くの家具を蘇らせていきたいと思っています。地域の家具店にとっては、埋もれた修理ニーズを掘り起こすことで、新規顧客の獲得、リピーターの育成の機会となりますし、共に日本の家具業界を盛り上げていきたいです。

また、こうした取り組みと並行して、家具修理のノウハウやスキル、長く使い続ける大切さを伝える「家具クリニックアカデミー」も充実させていきたいです。

中古家具・家具修理を軸に新たな顧客を創出しているフィールドアロー(株)。今回の知恵ビジネスプランコンテストでは、地域家具店との連携により、修理・下取り・リノベーションを行う「家具クリニックネットワーク」というビジネスプランが評価されました。

— どんなご苦労・工夫がありますか? —

矢野 お客さまのお話を聞きながらその潜在的な要望を掘り起こしていかなければいけません。例えば、あるお客さまから、長らく使っていない思い出の詰まった古い鏡台の活用方法について相談を受け、いろいろとお話する中で、収納家具にリノベーションすることになりました。いつもとても悩みますが、納品の度にお客さまの嬉しそうな顔を拝見し、やりがいを感じています。

矢野 弊社が培ってきた家具の修理・リノベーションなどのノウハウや職人技を各地域の家具店と連携・共有することで、全国に

— 京都商工会議所に期待することは? —

矢野 創業してから間もなく10年ですが、今後10年間のビジネスを考えるうえで、さまざま分野の専門家の方にご意見を頂けるのはとても勉強になります。また、これから全国に事業を広めていくにあたって、商工会議所のネットワークに期待しています。

— 家具店を創業したきっかけは? —

矢野 大学卒業後、2年間の商社勤めを経た後、職業訓練校で木工を学び、家具店に就職しました。新しい家具を納品する際、古い家具を引き取ってくれるのですが、どれも魅力的で捨てられません。また、中古品を希望するお客さまのニーズに応えられないもどかしさも感じていました。そこで一念発起し、中古家具を再生して販売する「フィンガーマークス」を開店しました。



鏡台(左)からリノベーションされた収納家具(右)

— 家具クリニックネットワークとは? —

矢野 弊社が培ってきた家具の修理・リノベーションなどのノウハウや職人技を各地域の家具店と連携・共有することで、全国に



〈会社概要〉

フィールドアロー(株)
家具の製造・修理・販売
京都市中京区二条通高倉西入ル
松屋町58-2
☎075-212-8360
<http://www.fingermarks.net/>