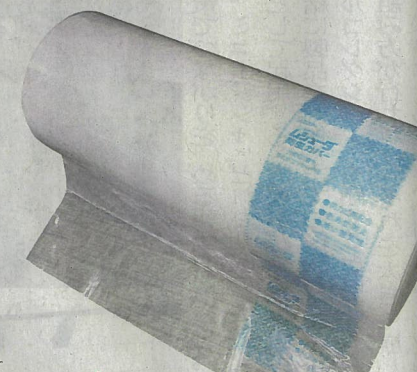


用が広がり、2022年度には全国のクリーニング店の約1割が扱うようになった。クリーニング済みの衣類にかけるプラスチック製のカバーの代替品として引き合いが強い。

エステーの防虫「ムシューダ」



クリーニング後のカバーに使う(写真上)。業務用にロールタイプを用意した



グータイプがある。22年にはセーターなど折り畳んだ衣服などを入れる小さなタイプも追加した。利用者が従来の使い捨てのカバーと同製品を選べ、自宅に持ち帰った後も小さなタイプも追加した。オプションのままクローゼットなど

パリ五輪機に海外再進出

エアウィーヴの高岡会長兼社長



寢具メーカーのエアウィーヴ(東京・千代田)は、2024年に開かれるパリ五輪・パラリンピックの選手村に寝具を提供する。マットレスは硬さの調節が可能で、アプリを使って体形を測れば各選手に最適な硬さを提案することができる。同じ寝具を作っているわけではない。ただ、日々海外への出店も検討している。今後の構想などを高岡本州会長兼社長に聞いた。



東京五輪・パラリンピックでもエアウィーヴの寝具が採用された。Tokyo2020提供

「我々はアスリート向けの寝具を作っているわけではない。ただ、日々海外への出店も検討している。今後の構想などを高岡本州会長兼社長に聞いた。パリ五輪への寝具提供はどのような経緯で決まったのですか。」

「19年からスポンサー契約に向けた活動を始め、当時すでに東京大会への寝具提供が決まっていたため、フランスへ行って大会関係者に接触し、我々の寝具の特徴などを伝えた。その後21年9月にパリ大会の寝具スポンサーの募集要項が発表され、予算を組みオフアーを出した。」

「仏メーカーを含めた10社が応募したなか、東京大会での実績や寝具の性能が評価され、弊社を運んでいただいた。選手村全床にあたる約1万6000床を提供する。」

選手村向け寝具、米国出店も検討

「パリ大会では現地の高めることができれば、経済活性化への貢献が求められており、ベッドの土台に使う段ボールはフランスで生産する。大会終了後は全てフランスでリサイクルし、マットレスも現地で再利用する。」

京都に直営店／コラボ手拭い



5軒目を開いた

た。美光の店舗は堺本店、大阪の梅田と難波、東京・合羽橋(台東区)に次ぐ5軒目だ。伝統的な町家を改装した入り口に「堺打刃物」と大きく掲げ、白を基調



河村刃物の海外顧客向けの手拭い。理店を通じて欧米でキッチンツールとしての販売を検討するという。

こうした各社の取り組みとともに、はさみも含めた堺の刃物業界として8月9日に4年ぶりに「堺刃物まつり」を開催した。南海電鉄中百舌鳥駅、大阪メトロなかもず駅からほど近い堺市産業振興センターを会場に、

無料の衣類カバーのイ

向けに実施したアンケート調査によると、返却時のカバーをかけたまま衣類を保管しているとの回答が5割近くに達している。クリーニング店への売り込みには、法人向け営業を手掛ける子会社にエスティーPRO(東京・新宿)を活用した。22年度の売り上げは前年度比約2倍となり、取扱店舗数は全国のクリーニング店の約1割にあたる5000〜6000店に達したとみられる。24年度までに1万店での取

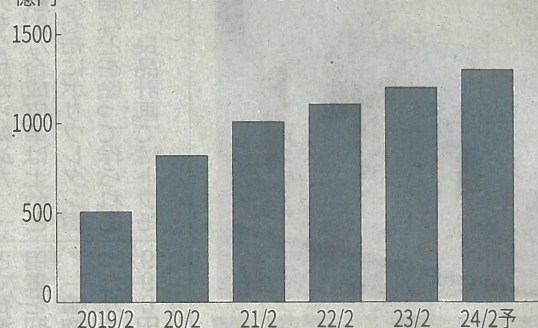
能登ヒバ材使った桶太鼓



浅野太鼓楽器店の能登ヒバの太鼓

【金沢】和太鼓製造大手の浅野太鼓楽器店(石川県白山市)は木材卸のフルタニランバー(金沢市)と協力し、能登ヒバ材を使った桶太鼓を商品化した。スギ材を使う従来の製品に比べ、音の立ち上がりがいいという。全国の太鼓演奏団体を中心に販路を開拓する。桶のよつばに板を貼り合わせる。木目が美しく、板の境目がほとんど分らない。人が抱えて演奏する「かつぎ桶」、台に据え置いて演奏する桶太鼓を用意した。受注生産で対応し、口径42センチの場合、価格はいずれも17万3800円。

プロ業態の売上高の推移



が売れる。売れ筋の商品を現場で研究する必要がある(コーナンPRO営業部)。実際に店舗展開することで売れ筋商品を見極めることができれば需要を取り込めるとみている。職人向け店舗の平均客単価は4000円前後と通常のホームセンターの約2倍で、売り場面積の狭い店舗でも収益をあげられる販売効率が強みだ。コーナンは沖縄での出店を皮切りに関東や中部でも職人向け業態の出店攻勢をかけ、年間15店舗のペースで出店を続ける方針だ。24年2月期の職人向け業態の売上高を23年2月期比で9%増の1300億円まで伸ばす。

コーナン沖縄進出、25年度に最大10店

ホームセンター大手のコーナン商事は沖縄県に進出する。電動工具や作業服などを扱う建築職人向けの業態「コーナンPRO(プロ)」を沖縄本島南部に26日に開店。2025年度までに県内で最大10店舗体制を目指す。競合の少ない沖縄県で収益性の高い職人向け業態を展開して潜在需要を取り込む。沖縄県豊見城市に出店する「コーナンPRO豊見城豊崎店」の売り場面積は約1200平方メートル。電動工具や建築木材、作業服など約4万点の商品をそろえる。書店跡地への居抜き出店でコストを抑えた。コーナン商事が沖縄県内に店舗を構えるのは初めてとなる。沖縄県はホームセンターで競合する他社の出店が少ない。物流センターが九州にあるなど距離が離れているケースが多く、欠品への対応が遅れるなどの課題があり出店を増やしていくため。ホームセンター最大手のカインズ(埼玉県本庄市)でも沖縄県でのホームセンター出店は数店舗にとどまる。台風が強い屋根材が好まれるなど沖縄ならではの顧客ニーズの把握も難しい。「例えば湿度の高い沖縄ではさびにくいステンレス製のクギ