

家具・インテリアのショールームとして  
日本最大級の規模を誇る匠大塚・春日部本店。  
そこに込められた思いと狙いとは。  
会長の大塚勝久氏がプレシオの取材に答えた。

**2** 年前、東京日本橋に続く2号店としてオープンした匠大塚・春日部本店。訪れてまず最初に驚くのが、その広さと品揃えだ。1〜5階の総フロア面積は東京ドームグラウンド2倍強の2万7000㎡。世界中から厳選した100社以上のネットワークを活かし、取り扱い商品は2万点を超える。一般家庭向けの販売だけでなく、とどまらず、病院・クリニックをはじめとしたコントラクト事業、そしてオリジナル家具の開発やオーダーメイドも展開する。

「見どころは量だけではありません。匠大塚が大切にしているのは「質です」。

そう話す勝久氏が、家具・インテリア業界に身を置くようになったのは父親の影響だという。

「父は名人といわれるほど腕のいい桐箆箆職人。私はその背中をすっ

# 匠大塚 春日部本店 家族3世代が笑顔になれる インテリアのテーマパーク

文／近藤英嗣 写真／川島英嗣



匠大塚会長  
大塚勝久氏



と見て育ってきました」  
店舗がある埼玉県春日部市は勝久氏の出身地で、かつて桐箆箆の一産地として知られた。そんな春日部で勝久氏は家具の知識と審美眼を養った。

「ただ私は職人に向いていなかった。代わりに家具の売り方や仕組みを考えることに腐心しました。腕の立つ職人が作った家具を、より多くのお客様に喜んで使ってもらいたくためには、家具屋はどうしたらいいか。その答えのひとつが経験値に基づいた商品説明です。良い家具がどれほど優れたもので『だから、この価格なのです』ときちんと伝えることができれば、お客様は納得してくれます。もちろん好みとして気に入っていただけない場合もありますから、品揃えを

幅広い価格帯で充実させる必要があります。匠大塚が在庫をたくさん持つのはそのためです」  
売る側からすれば、在庫というのは悪になりかねないが、在庫を持っているからこそ顧客の多様なニーズに即応できるのも事実。まして専門店として、競合店に負けないサービスを提供しようとすれば在庫を持つことこそが競争力の源泉になる。

「上質な家具を高い値段で提供するのには簡単です。難しいのは上質な家具をいかにによりお求めやすい価格で提供できるか」

匠大塚が自社開発に努めるのは、そのような二律背反の課題を解決するためもある。例えば製材工場から出る半端な材料も工夫次第でいろいろ使えるし、部位によってはその方が安くかつ品質が良くなることもある。ベテラン揃いのスタッフがインテリアコーディネートを含めて丁寧に家具選びをサポートしてしてくれるのも匠大塚の強みで、これから始まる新しいライフスタイルの期待感を一層高めてくれる。

春日部本店は駅前の百貨店跡という好立地にあり、路面マルシェやクラシックカーフェスティバルなど、家族で楽しめるイベントを随時開催している。今年オープンしたカフェも憩いの場として人気だ。勝久氏が考えるプランはまだたっぷりあるというが、その思いの中心にあるのは「家族3世代の笑顔」。確かな価値との出会いが、生活に新たな喜びをもたらす。



右:必要だからというニーズではなく、欲しいという心を刺激する、確かなものづくりと、洗練されたデザインが魅せる上質なプロダクトを提案する匠大塚オリジナルブランド「Artesia(アルテシア)」。  
左:香川県発の家具ブランド「モリスゲ」のリビングセット。漆塗りの伝統を継承しながら常に新しさに挑戦し、和モダンの洗練されたデザイン性と機能性が秀逸。



左:1〜5階まで国内外の家具・インテリアを幅広い価格帯で展示。写真ではなかなか広さが伝わらないが、実際に足を運んでいただければ圧巻の広さを実感できるはず。  
右上:1階のカーテンコーナー。国産生地1000枚以上、輸入生地100枚以上を揃えている。  
右下:5階の寝具コーナーに展示されたベッドは100台以上。匠大塚オリジナルも充実。そのほか同階には書斎家具、和家具、学習デスクを展示する。

■ 匠大塚 ショールームネットワーク (提携・取扱百貨店に関するお問い合わせは匠大塚日本橋ショールームまで)  
東京日本橋ショールーム TEL.03-6262-5574 | 春日部本店 TEL.048-763-4001

- 匠大塚取扱い 提携百貨店 (五十音順)
- 小田急百貨店 新宿店 本館8階=家具売場
- 日本橋高島屋 8階家具売場
- 提携百貨店 (五十音順)
- 大宮高島屋 ※匠大塚の家具・インテリアは常設展示しておりません。
- 高崎高島屋