

# インテリアを集客のフックに 将来の見込み客獲得にも

## 店づくりのいま

### リビング ハウス



北村甲介 社長

インテリアショップを24店舗展開するリビングハウス(大阪府大阪市)は、家具をリフォーム事業の集客にする店舗の「プロデュース」を行っている。今年3月にはリフォーム事業「アクト」を手掛ける頸城建工(新潟県上越市)のショールームを担当した。約100坪の店内に、家具をコーディネートしてつくられた空間が11あり、暮らしの様々なシーンを体感できる。代表取締役社長の北村甲介氏に狙いを聞いた。

「家具を入り口にしてリフォームへつながるようにするためには、店舗のつくりがどのような工夫をされたのですか。」

浴槽や便器も展示してあります。スラックと並べたのではなく、あくまでも生活を想定してもらえ、どのように空間の一部として。というのは、リフォーム屋さんの要素が消えてしまつと本業とのシナジーが薄まってしまつた。また、中二階があるの

「インテリアショップとリビングハウスの相性は良いです。」

「インテリアショップとリビングハウスの相性は良いです。」

「インテリアショップとリビングハウスの相性は良いです。」



▲約100坪の店内に、家具をコーディネートしてつくられた空間が11あり、暮らしの様々なシーンを体感できる

「インテリアショップとリビングハウスの相性は良いです。」

「インテリアショップとリビングハウスの相性は良いです。」

「インテリアショップとリビングハウスの相性は良いです。」

**会社概要**  
 所在地：大阪府大阪市  
 設立：1942年3月  
 社員数：139人(2018年6月)  
 売上：27億円  
 店舗数：24(そのうちパートナーショップ3店舗)

「インテリアショップとリビングハウスの相性は良いです。」

「インテリアショップとリビングハウスの相性は良いです。」

「インテリアショップとリビングハウスの相性は良いです。」