

中古車販売からバリ家具、外構工事へ バリ島に魅せられ、生活様式を日本へ紹介する

「日本」友部町出身で、地元の高校を卒業した郡司さんは自動車大手の三菱自動車へ入社して、車の販売の営業職に就きます。実家は通信機器販売の会社で、父親が旧電電公社（現NTT）から独立を果たした会社でしたが、その跡をお兄さまが継ぐことになり、自らは自動車販売に関わることになったのです。

しかし、郡司青年は父親の姿を見ていたのか、安定したサラリーマン生活を捨て、25歳で独立を決意しました。中古車販売の「エアタイトジャパン」という会社を立ち上げたのです。

水戸に会社を構えた郡司さんは輸入車販売など独自の個性を打ち出し、他の中古車販売店との差別化を図り、コアな自動車愛好家の支持を得ていきます。

そんな日々の中、郡司さんが出会ったのは、旅行で訪れたバリ島の家具でした。

「これは商売になる」と、直感した郡司さんは早速、リサーチを開始し、2007年からバリ島を訪れ、本格的に輸入家具の可能性を探り始めました。

た。

「バリ島には素材によって一つの村ができます。石だったら石だけを扱う店が100軒以上集まっていて、木材なら木材だけの村が集まっているのです」と、郡司さんはそれらの店の一軒一軒を何百軒と足を運び、素材選びから家具作りの職人まで丹念に調査し、オリジナルのアジアンティーストの「バリ家具」を輸入販売する決意をしました。

自動車販売会社から輸入家具販売へと大きな舵を切った郡司さんですが、その素養は幼少時代からありました。

「子どもの頃からインテリアに興味がありました。部屋の模様替えが好きで、頻繁に行っていましたね。だれに教わったわけではないのですが、自然とインテリアに興味を持っていました」と郡司さん。幼い頃からインテリアに目覚めた資質が開花しています。

更にバリ家具の魅力について郡司さんは「アジアン家具の中心はバリ家具です。これは全て手作りで天然素材を使っているため、大変高級感

があります。私は安い家具は売りません。お客様にお届けするのであれば、自分が納得した本当に良い商品でなければなりません。だからこそ高級なものしか販売しません」と郡司さんはきっぱりと言い切ります。

その言葉には、郡司さんのバリ家具への自信が溢れています。それと同時に、言葉の裏に垣間見える隠れた努力がありました。土台を形成するため、郡司さんは英語学校へ通い勉学に励み、そこから更にインドネシア語の習得など徹底的に国際人として欠かせない語学を身に付けたのです。

それがバリ家具職人の信頼を生み、今の家具販売の安定供給へと結びつく原動力となりました。

郡司さんの営業方法も他では見られない形です。「基本的にはカタログは持参しません。お客様の希望に添った家具を作ります。まずは私がスケッチして、お客様のイメージを具現化。それを現地に行ってそれぞれの素材で職人が仕上げるスタイルです。だからすべてオーダーメイドの世界で一つしかない家具をお届けすることができます」と郡司さん。

自動車販売業から輸入家具販売へと事業を膨らませた郡司さんは、「本来は建築にも興味があったのです。その一環としてインテリアとしての家具があり、外構にも力を入れました」と、家の内装からエクステリアまで仕事を拡散させています。

家具ばかりではなく外構もすべてアジアンティーストにこだわる郡司さんは、庭石や装飾などもバリ島から直輸入するこだわりを見せるのです。

「原石などは法改正で輸入規制があり、なかなか手に入りませんが加工してあれば大丈夫です。お客様の希望にできるだけ応えられる体制を心掛けています」と、外構工事でもバリ島とのコネクションを大切にし、大きな信頼を築いています。

現在、バリ家具を扱う会社は県内でも大手を除いて少ないといいます。郡司さんが扱うのはすべてオーダー家具ばかり。「オーダーをいただくのは家を新築した30代のご家庭が中

心ですが、バリ家具は長く使えば味が出ます。基本的にチーク材を使っているので、その良さを実感することができるのです。家具のクオリティーと値段は私たちが最高のものを提供できます」と、家具としてのエイジングが進めば進むほどバリ家具の本来の楽しさが実感できると郡司さんは語ります。

倉庫のような大きな店舗の2階に上がると魅力的なバリ家具が展示されています。南国育ちの家具がならぶ空間は、不思議と柔らかさと安心感が生まれます。

インテリアのトレンドとして日本に定着しつつあるバリ家具を中心に、エクステリアまで手掛ける郡司さんのセンスと現地での交渉力。家を新築する際には家具や外構ばかりではなく、ドアなどの建具にも南国風を吹き込むことができます。更に様々なバリ家具への可能性を生み続けます。



「あり当たりのものではなく、自分で気に入ったものを探してほしい」と、提案し続けています。郡司さんは個性ある住まいと人に見

Owners Company

furniture+exterior bemocorner

TEL.0296-70-5552

<http://www.bemocorner.com/>
笠間市南友部583-2

営業範囲は全国に及ぶ。そのため、デザインの打ち合わせなどへ行くのが楽しみのひとつ。顧客との打ち合わせで行った地の、温泉などに入るのが癒しの時間だ。行った先での観光で気分転換し、また、笠間へ戻る日々を送る。バリ島へは年間最低でも4回は訪問。今年は毎月のように訪れ、現地職人と入念な打ち合わせを行っている。

Sakurasaku Pick up Success in IBARAKI

来ていただいたお客様に、心からのおもてなしを。

質問1】茨城は起業するのに適しているか?

地域は関係ない。人はどんな物でも美味しいものは場所を選ばず足を運ぶ。隠れ家の存在で喜んでくれるお客様もいるから、どんな場所でも企業は可能だろう。

質問2】起業する際にやるべきこと。また、必要な準備は?

当然、資金は必要だが、私の場合は語学力が必要だった。さらに、インターネットの知識も必要だ。またタイミングも不可欠要素だろう。

質問3】この土地で有効なプロモーション活動は?

設立当初はフリーペーパーなどに広告を展開したが、今はネットを利用している。おかげで九州から西日本まで全国に顧客が広がっている。

これから起業する方にひと言!

私はバリ島一本でやるという覚悟を決めた。その芯がぶれないことが必要だろう。しかも、自分で出来ないことはやらないことだ。何でもかんでも仕事を取ってきて出来ないことはできない。私はなんでも自分でやるが、できることは受けない。押し売りをせずに来てくれた人に全力で恩返しする姿勢が大切。

■ネット社会の利点を最大限に活用する

■起業する際にはタイミングを見極めることも

■事業の芯を外れず、一心に進む覚悟を持とう

好きなインテリアの世界へ
25歳で独立