

Q1.株式会社インテリックス様の沿革と会社概要について話して下さい。

株式会社インテリックスはオーダーカーテンを製造販売する会社です。会社が始まったのは今から33年前の1990年で、それなりに歴史がある会社かなと思います。本社は和歌山市、事務所とオーダーカーテンを作る工場があります。創業当初はオーダーカーテンを作る、マシンで生地を縫う縫製工場としてスタート。そこから、約30年間でカーテンを縫製するだけでなく、その材料となる生地を、自分たちでデザイン・開発するようになって、さらに縫ったカーテンを、直接自分たちの手で、お客様に販売する「ジャストカーテン」という店を作って、全国に展開してきました。今ではオーダーカーテンの一貫生産・一貫販売ということで、最初から最後まで自分たちでできるような会社になっています。

Q2:企画・製造から小売りまでを一貫して、自社で行っているということですが、そうすることの強みを教えてください。

もともと、オーダーカーテンの業界は複雑な業界でいろいろな企業が存在しました。例えば生地を売る会社で、その生地を仕入れてきて、縫製をしてカーテンの形にする会社で、さらにその出来上がったカーテンを、また仕入れて販売する会社で、最後にその販売されたカーテンをお客様のご自宅に行って取り付け工事をする会社。今申し上げただけでも4社あったと思うんですが、これまでオーダーカーテンを作って販売する時には、そういう複数の会社が間に入って、最終的にお客様に届くという仕組みだった。そうすると、それぞれの会社が、利益を取っていくので、最終的にお客様が買う時のオーダーカーテンの価格って、例えば5万円とか10万円かなり高くなる。そういう業界だったところを、弊社のように生地を作るところから最終的な取り付け工事まで、全てインテリックス1社でやることによって、中間コストをできるだけ少なくする。そういうことによって、最終的にお客様が購入するときの価格がもっと安くなる。具体的に言うとひと窓1万円でオーダーカーテンを、世の中の人に届けるということができています。これまで高くて、なかなかオーダーカーテンを、買えなかったなっていうような人が、気軽にオーダーカーテンを買って、自分の部屋を綺麗に彩ることが、できるということが、我々の一番強みだなと感じています。

Q3.御社の企業理念・将来ビジョン、について話して下さい。

世の中、どんどん変わっているなというのは、日々感じている。例えば、カーテンを買うときのお客様の行動、買い方っていうのも年々変化している。そういう所には、先回りをしてお客様が買いやすい環境っていうのを、作っていきなと思っていて。具体的には、例えばスマートフォンで、オーダーカーテンを買うっていうことは、5年前10年前はなかなか考えられなかった、店頭に行って、プロのスタッフが接客をして、見積もりを出して成約するというこ

が、普通だったんですけど、これからおそらく、皆さんのような世代が大人になって、家を建てた時にカーテンを買うときに、スマートフォンで買えたり、家に居ながら、カーテンを選べるという環境が必要になってくると思うので、そういうところはいわゆる、DXとかデジタル化って言われてますけど積極的に会社として取り組んでいきたいなと思っています。

実際に、今「ジャストカーテン」の店頭や、弊社の取引先であるヤマダ電気さんの売り場では、全てのカーテンのサンプルに QR コードが付いていて、店頭で実物を見た後に、お客様と接客をする必要がなくて、お客さんは 1 回家に帰って、自分のスマートフォンで、カーテンを発注できるというような仕組みを始めていたりするので、そういうことはどんどん積極的に、やっていきたいと思っています。

Q4.男女ともに子供を持っても働きやすい環境や職場づくりについて考えられていることがあれば教えてください。

インテリックスは、そもそも女性が非常に多い会社で、従業員の 8 割以上が女性です。なので、もともと女性が働きやすい、活躍しやすい環境づくりというのは、積極的に進めてきたつもりです。ただ同時に女性だけではなくて、やはり男性も同じように働きやすい、その男性の家族も、インテリックスで夫や親が働いていて良かったなって思えるような会社になりたいなという思いが常々ありました。私個人が、ちょうど 1 年ほど前に初めて子供が生まれて、育児休業というのを、部署のサポートをもらって、かなり長い期間取ったんですね。

そうすると、ずっとそれまで仕事一筋で、やってきたんだけど、仕事を忘れて、育児に集中できる期間があったからこそ、今また、仕事に集中できてるところもあって、学生で新卒で会社に入ると、40 年ぐらい働くわけなので、ずっと会社一筋でいるって、なかなか難しいと思うんですね。なので、そのタイミングで、ライフステージに合わせて、会社がしっかりサポートできるような、環境づくりっていうのは、積極的にこれからも男女問わずしていきたいなと思っています。

Q5.若者の地元定着、UI ターンでの就職について考えられていることがあれば話してください

私個人としても、実は大学で東京に出て、その後サラリーマンで東京で 4 年ほど生活していたんですけども、そこから地元の和歌山に帰ってきて、都心で働くということと、地元和歌山で働くということ、両方経験した立場から、すごく和歌山で働くこと、生活するっていうことは働きやすいし、家族を持つ立場としてもすごく生きやすいな、過ごしやすいなと思うんですね。そういう経験を、自分たちの後輩であったりとか、和歌山の学生の皆さんに、積極的に伝えていきたいなと、思っています。その結果、和歌山で育った子供達が、和歌山で働いて、充実した生活を送るということが、実現できればいいなと考えています。