

町田純洋氏

フランスベッド(株) 法人事業部 リネンサービス営業部 ホテル営業推進担当 部長

宿泊施設における“快適性”を図るうえで重要なアイテムの一つであるベッド。レジャーホテルにおいても、ベッドは部屋の主役であり誘客の大きな武器となる。そうした高品質なベッドを供給するフランスベッド(株)は、1946年に設立された日本有数の寝装品メーカーであり、販売以外にレンタル事業、リネンなども手がけている。その同社において、入社以来レジャーホテル業界に向けた営業の柱となってきた町田純洋氏に話を伺った。

▶ 新たな販路を求めレジャーホテル業界に
リクライニングベッド等の普及を促す

—現在の仕事に就いたのはいつ頃からですか。

町田 1993年に、フランスベッドの関連会社であるフランスベッドメディカルサービスという会社に中途入社しました。その後、2009年にフランスベッドと合併したのに伴い、私もフランスベッドの社員となりました。

中途入社の前は布団などを扱う会社の営業をしていて、旅行会社の営業マンと一緒に各地の温泉旅館などを回って布団や浴衣を販売していました。やがて社内の配置転換でフランスベッドを担当することになったことが縁で誘われ、転職を決意しました。

—フランスベッドメディカルサービスはどういう会社だったのですか。

町田 もともとフランスベッド販売の子会社として1963年に設立された会社で、病院向けに寝具の販売やリースを行っており、やがて一般のホテルや旅館の寝具やリネンサプライにまで手を広げようになりました。

私もメディカルサービスに入社した当初はシティホテルやビジネスホテルを相手に営業をしていたのですが、フランスベッド本体と競合してしまうこともあり、新しい販路拡大のためにレジャーホテルの開拓をはじめました。飛び込み

であちこちのレジャーホテルを回っているうちに、ある人の紹介でKOGA設計さんの物件を担当させていただくことになり、そこから一気に販路が広がりました。とくにリクライニングベッドとマッサージチェアは、大量に売れました。

—現在では、どこのレジャーホテルでも見かけるアイテムですが、貴社が先駆けだったのですか。

町田 弊社の商品が売れたことで、他のメーカーさんでも力を入れるようになり、広く普及するようになりました。また、2003年からはレジャーホテル向けにベッドのレンタルもはじめており、こちらのほうも一気に広がりました。

その後、09年にフランスベッドと合併してからは、レジャーホテル向けの営業は規模を縮小していました。ビジネスホテルやシティホテルのほうが、確実に売上げを確保できるという考えです。

商品開発もそちらがメインとなり、たとえば日本国内で展開している高級ブランド「スランパーランド」などは、シティホテルを中心に需要を伸ばしてきています。

—そうしたなか、ここへきて再びレジャーホテルへの営業に注力しはじめています。

町田 ここ数年、ビジネスホテルやシティホテルは、一部のチェーンホテルを除き、あまり大きな動きが望めない状況です。一方、レジャーホテル業界は案件

も多くて動きが活発。改装工事や内装設備の入れ替えなどで、ベッドの需要がふえてきています。また、レジャーホテル向けのリネンサービスも行っており、ベッドのレンタルも含め、今後ますます注力していきたいと考えています。

私も一時レジャーホテルから離れた時期がありましたが、現在はいまの部署でレジャーホテルに特化した営業活動を行っています。そもそもレジャーホテルの開拓からこの会社でのキャリアをスタートさせているので思い入れもありますし、業界の方々に支えていただいたからこそ、今の自分があるのだという思いもあります。今後は、業界に向けて何か新しいことに取り組んでいきたいとも考えています。

▶ 夏場は趣味の登山に情熱を注ぎ
健康管理とともに達成感を味わう

—忙しい毎日を送っていらっしゃると思いますが、どのような健康管理をしていますか。

町田 日頃から早寝早起きを心がけています。会社から電車で1駅場所に住んでいるのですが、早寝早起きを心がけ生活している毎日です。ある時、夜中の2時に目が覚めて眠れなくなってしまい、仕方がないので部屋の掃除をはじめたら、娘が起きてきて「お父さん、何をやっているの!？」と心配されてしまいました(笑)。

動きが活発化するレジャーホテル業界 さらに積極的にアピールしていきたい



1958年鹿児島県生まれ。寝具メーカーの営業職を経て、1993年フランスベッドメディカルサービス(株)に入社。レジャーホテルの営業に注力する。

■会社概要

会社名/フランスベッド(株)
住所/東京都新宿区西新宿6丁目22-1 新宿スクエアタワー 5階
会社設立/1946年6月5日
代表者/池田 茂
業務内容/ベッド、家具類、寝装品、健康機器、療養ベッド・福祉用具・リネン等の製造・仕入、レンタル・小売および卸売
従業員数/1,355人
U R L/ <http://www.francebed.co.jp/>

——休日はどう過ごしていますか。

町田 以前は釣りが趣味で、よくアユ釣りに行っていたのですが、近年は全国的にアユの数が減少して、なかなか釣れなくなってしまいました。何か新しい趣味をはじめようと考え、4年ほど前から登山に熱中しています。

最初は奥多摩あたりの低い山に登っていたのですが、そのうち「もっと高い山に」と欲が出てきて、最近では7～9月の夏場に毎月1回は必ず、女房と2人で北アルプスなどに登りに行っています。テントやガスバーナーなどを持参して、食事自分たちでつくります。

ただ、夏山登山は時期が限られていますので、オフシーズンはジムに通って身体を鍛えています。

——登山の醍醐味は。

町田 やはり何と言っても達成感ではないでしょうか。キツイときもありますが、1歩1歩登って行けば必ず目的地にたどり着けます。以前と比べて体力もつきましたし、今後もずっと続けて行きたいですね。いずれは長野県の安曇野あたりに家を買って、退職したらそこでのんびり暮らしたいと考えています。

2020年の東京オリンピックに向けた 若手の育成と継承を図りたい

——将来の夢があるのはうらやましいですね。

町田 将来と言っても、それほど遠い

4年ほど前からはじめたという趣味の登山。夏場のシーズン中は、月に1度は必ず奥様とともに出かけるという(蝶ヶ岳山頂にて)



未来の話ではないですよ。私は1958年生まれですから、あと3年余で定年を迎えます。

レジャーホテルも含め、ホテル業界では2020年の東京オリンピック開催を控えて、今後増加するであろう外国人観光客への対策を掲げています。そんななかで弊社の商品は外国人の誘客の大きな武器になりますし、レジャーホテルに向けてもっと積極的にアピールしていきたいと考えているのです。しかし私は2020年には現役を退いているわけで、今後は社内の若手社員の育成と継承が、私自身の大きな課題となってきます。

——現状で、どこまで育成と継承は進んでいますか。

町田 まだまだこれから、ということこ

ろですね。ただ、レジャーホテル業界の動きは今後もますます活発化してくると思いますから、弊社としても業界に向けて打ち出して行くには、いまがいちばんのタイミングではないかと考えています。ある意味では、弊社におけるレジャーホテル事業の正念場だとも言えるのではないのでしょうか。

いま、レジャーホテルのオーナーをしていらっしゃる方々は、私と同年代が多いんですよ。そういう意味では、コミュニケーションもとりやすいですし、私自身、つながりを広げやすい立場にあると思います。今後は業界内の会合などにも積極的に顔を出すなどして、情報交換をしていきたいと考えています。

——本日はありがとうございました。