



新宿カーテンショールーム

- 本社所在地：東京都中央区
- 事業概要：カーテン、窓廻りメカ商品
じゅうたん、小物雑貨等のインテリア
用品の企画・製造・販売及びリフォーム
も含む施工業務
- 常時使用する従業員：272名
(2026年1月時点)
- 現在の売上高：54.8億円
(2026年1月期)
- 法人番号：5010001040188
- Web：http://www.oukoku.co.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
今井 満春

快適な住空間を提供し、お客様の日常に最高の満足を！

2027年に創業60周年を迎えるカーテンじゅうたん王国は、高品質な商品のご提供と、コンサルティング接客による最善なご提案を合わせて、お客様へ快適な住空間を届けることを目指しています。「世界一美しいカーテンを届ける」をテーマに、店頭接客提案だけでなく、店舗へご来店が難しいお客様まで、しっかりサービスが行き届く戦略を武器に、購入後の満足「感動接客」の実現に向け社内体制を作り上げています。LTV（LifeTimeValue）の向上が企業の持続的な成長には必要不可欠であり、私たちはその目指すべき指標として100店舗&100億円&100年企業を実現させ、インテリア業界専門店として更なるポジションを確立していきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- ・2026年1月 80店舗の店舗数を、100店舗へ拡大する出店計画を2035年に実現させる。
- ・1店舗売上高平均を1億円に増加させ、売上高100億円を2035年に達成させる。
- ・他社との差別化を基軸とした戦略で、オーダーカーテンの販売を中心とした新たな事業スキームを確立し、年率7%の成長を目指す。その内訳としてEC売上は2億円を達成する。

課題

- ・SPA商品の拡大：企画製造販売の更なる拡大。オーダーカーテンの差別化強化。価格競争に巻き込まれない品質と拘りを維持
- ・店舗販売の拡大：20代～40代の新築購入客層の集客強化。そのための販促手段拡大や流入ルートの拡大
- ・WEB戦略の拡大：実店舗とWEB・ECサイトとの連携強化における仕組みやシステム構築
- ・人材：専門店として販売力強化、施工力強化へ人材確保と育成

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・ショールーム型店舗出店の拡大：主要都市エリアを中心に出店(2026年1月 3店舗⇒2035年 15店舗へ計画)
- ・システム構築：2029年に新たなPOSシステムを稼働。DXを含めPOSシステムを刷新し、実店舗の接客力最大化を図る
- ・OMOの構築：実店舗とECサイトの連携を強化し、実店舗の魅力を最大限に活用する、王国流OMOを2028年始動させる
- ・SPA拡大：自社工場CJプロダクツの縫製技術の最大活用
- ・エンployeeブランディング構築：人材確保/長期雇用実現へ
- ・営業力強化：店舗販売力、外部営業力、施工力UPを徹底する

実施体制

- ・次世代POSプロジェクトの立上げ：社内全部署、店舗販売スタッフまで巻き込む5次POS開発に向けたプロジェクトチームを発足。
- ・OMO推進室の立上げ：OMO商流を作り上げる専門部署を2026年から設立し設計を開始する
- ・自社工場体制強化：当社取締役が代表取締役へ就任。また社内バイヤー経験者を開発管理室長に起用
- ・人材確保：評価・報酬制度の拡大を含む人事改革構築の強化
- ・店舗サポートチーム：人材育成に向けた新チームを立ち上げ
- ・施工チームSPC：地域別SPCを一本化によるマネジメントの強化

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現に向けての政策詳細



〔レギュラー店舗〕

実在庫を充実させ、カーテンやじゅうたん、インテリア雑貨までを総合的に展開。専門店ならではの品揃えを追求していく店舗



〔ショールーム〕

主要都市中心に駅近立地にて出店車を持たないお客様、インテリアを追究されるお客様がメインターゲット

～売上高実現に向けて～〔アクションプラン〕

【商品軸】

- 商品MDの再構築。トレンドを踏まえた新たなテイストイメージを発信する
- 国産ブランド品揃え、自社工場の縫製技術を活かした付加価値商品の拡大
- 国内の敷物離れ文化から、新たな敷物ニーズの発掘と文化構築への発信

【営業軸】

- 店舗接客レベル向上への追求（研修体制、サポート体制の強化）
- 外販・施工レベル向上へ（店舗販売員の外出力向上、施工専門スタッフエリアの拡大）
- BtoBC（店舗誘引提携）先の拡大。住宅関連、インフラ関連企業と確固たる連携を築く
- BtoB（法人受注）拡大。受注先の拡大及びパートナーシップの構築
- リフォーム受注の強化。リフォーム事業とインテリア用品販売の関連受注拡大へ

【戦略基盤】

- 業務効率を踏まえた基幹システムと実店舗接客を最大化する見積システムを刷新する
- WEB上からの実店舗誘引強化。ECサイトの魅力拡大と店舗連携動線を一新する
- 経営理念の更なる浸透とモチベーション維持へ制度拡充+多様性に向けた社内規則整備

In-store sales 成長率：7%
EC成長率：2029年以降 20%

売上計画

