

元気企業



in いばらき

株式会社シーズンハウス (水戸市)

商号 (株) シーズンハウス
 企業コード 969434189
 所在地 本社：水戸市城南3-5-14
 住宅ギャラリー：那珂市菅谷517-1
 代表者 清水洋一
 電話番号 029-231-8305
 資本金 1,000万円
 設立 平成13年6月
 業種 建築、建設業に関するコンサルティング及び企画・設計施工
 グループ企業 (株) 清水建設(那珂市)
 グループ総従業員数 15名
 グループ総売上高 6億円
 U R L <http://www.seasonhouse.kouji.biz>



清水社長

—ブランド確立を考えたのは—

私の住宅への取り組みはまず、2003年に「シーズンハウス」という住宅ブランドを立ち上げたことから始まります。それは、大手も参入してくる地域の住宅の業界の中で、きちんとしたブランド確立をしたかった思いがあったからです。7年間振り返ってみると、このブランディングは当社のような小さな会社が地域で信用のある住宅会社として認識されるには、最良の方法だったと思います。そして、時流の変化に対応して、当社もリフォームに特化したサービス展開、そしてブランド展開を考えたのです。

—リフォーム業界の実態改善とは—

リフォームは、網戸の張替えや瓦の葺き替えなどに代表される小額な工事が多くを占めています。そのような500万円以下の工事であれば、建設業の許可がなくても誰でも簡単にリフォーム業者になれてしまうという現状があります。

国内景気は、アジア向けを中心に輸出は拡大、緩やかな景気回復が続いている。一方、住宅建築は、住宅ローン額を抑えようと、1件当たりの住宅購入額が減少していると言う。こうした中、住まいの夢をお客様と一緒に造りあげる我流生活「リフォーム夢造くん」を立ち上げ、全国の工務店などと力を合わせて仕事をやっていく仕組みを作りたいと意欲を燃やす(株)シーズンハウスの清水社長に、「リフォーム夢造くん」のブランド確立への思い、夢造くんが生み出した3つの発想などを尋ねた。

(聞き手：水戸支店 川崎)

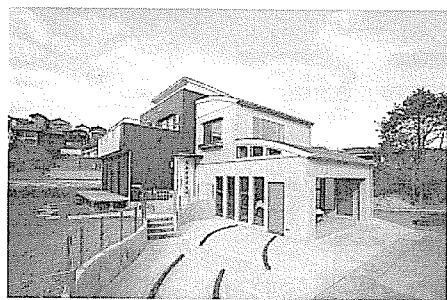
つまり、まったくの素人でも、他人の家を見て「ちょっとここがおかしいよ」と言って、リフォームの仕事を取ることも可能なのです。必要もないリフォーム工事を提案して、法外なリフォーム代金を請求する業者が横行する背景にはそういった事情もあり、真面目に取り組む地域の工務店、住宅会社にとっては、一番問題になっているのです。

リフォーム業のもうひとつの難しさは、構造や内容の把握についてです。例えば、当社が建築した建物は当社が一番中身を正確に把握しています。ですが、他社さんが建てたものについて改修を依頼される場合には、どうしても正確に中身が把握できない。壊して全部中身を精査して、といったことは出来ませんから、どうしても高めの見積もりになりがちなのです。それは結果的に、お客様にとってはコストパフォーマンスの良いリフォームが出来なかったという不満を生むのです。価格の妥当性、リフォーム提案自体の必要性が、これまでのリフォーム業界で一番の問題点だったと考えています。

—リフォーム業界で前例のない パートナーショップ「夢造くん」を 作った本当の理由は—

私が考えるリフォーム業界の問題点はたくさんあります。「悪徳リフォーム業者」といわれるような、お客様をだますような提案と施工をしている業者も残念ながら現実にはたくさん存在します。

そこで、当社の経営理念にもある「お客様第一」の視点に立ち考えた結果、今、私たちは、私たち自身が模範的なより良い施工店になることにより、お客様に満足感を与えつつ、あるべ



きリフォーム業者像を示そうという結論になりました。その結果として、「リフォーム夢造くん」という新しいブランドの立ち上げに至ったのです。「リフォーム夢造くん」のコンセプトである「我流生活」の意味は、お客様の我がままな生活、我がままな思いを実現してあげることです。

また、この「リフォーム夢造くん」を通じて、リフォーム業界に残る悪い風習を打破したい、私たちがリーダーとなり地域で頑張っている工務店などの皆さんで力を合わせて仕事をやっていく仕組みを作りたいという狙いもあります。

それにより、豊富な見本のパッケージなどを持つ大手住宅会社のブランドイメージに太刀打ちできない地域の工務店も、「リフォーム夢造くん」のブランドを活かして地域で勝負してもらいたいと考えているのです。

—「夢造くん」が生み出した 3つの全く新たな発想とは—

まずひとつは、地域で頑張る工務店さんに費用面で負担を与えない課金体系です。あるリフォームフランチャイズの場合には、多額の入会金、保証料など数百万単位の費用を本部が加盟店にチャージします。それを私たちの「リフォーム夢造くん」は、加盟金など非常に安価に抑えているということです。また売上に対するロイヤリティも不要です。それにより、地域で頑張る工務店さんが「リフォーム夢造くん」のノウハウとツールを武器に、より一層活躍して頂けることが期待できます。

二つ目は、建材、資材は各加盟店が自由に選択できること。メーカー主導型をはじめとしたリフォーム・フランチャイズでは、指定の建材、

資材を使用しなくてはならないという制約があり、施主様へ最適な提案ができない場合も多いのです。そこを「リフォーム夢造くん」は、本部が提案するメーカーの資材（パートナーショップ価格）も含めて、各工務店さんが自由に各メーカーのものを使用し自由に使えます。いわば私たちは、メーカー主導ではなく「お客様主導」なのです。お客様が建てたい家を建てる、お客様が使いたいキッチンを使う、お客様が使いたい床材を使う、壁材を使う、そういうことができることが大きな特徴かと思えます。

三つ目は、工務店さんが地域に根ざすためのお手伝いをするということです。私たちは、具体的な季節ごとのリフォームに関する提案テーマを考え、チラシ・看板・のぼりや様々な営業ツールを工務店さんに提供します。そしておのおの加盟店である工務店さんは地域の畳屋さん、サッシ屋さん、電気屋さんなどと協力して施工していけばいいのです。その結果、地域に元気を与えることにつながると思うのです。私たちはそのための先端のノウハウとツールを与える発信基地であり、縁の下の力持ちであり続けたいと考えています。

—お客様を幸せにする 調査・研究に基づいた 季節ごとのリフォーム提案とは—

私たちのリフォーム提案の一番ユニークな点は、リフォームにおける季節ごとの基本テーマがあるということです。例えば、寒い冬に向けてのリフォームならば、「集う」というキーワードをもとに具体的なリフォームのアイテムを提案します。具体的には暖かく家族みんなが集える囲炉裏などがあります。このような季節ごとのリフォーム提案は、情報の発信基地である私たちのアンテナが非常に重要です。私たちが世間のニーズを敏感に感じ取り、また世界中の住宅業界の中からピックアップした面白いアイテムをまとめあげることで、日本全国の工務店さんとともに魅力的なリフォーム提案ができると考えています。

「なぜリフォームをするのか」を考えることも非常に重要です。ひとつの給湯器を10年使えば大体こわれます。だから新しいものにする。それもひとつのリフォームです。そうした従来のスタイルのリフォームだけではなく、時代とともに変化する環境や家族構成、家族の事情に応じたリフォームがあってもいいんです。例えば10年前は三つの部屋が必要だったけれども、お子さんたちが巣立って、その三つの部屋が空き部屋になってしまう。それをリフォームして別のテーマの部屋として活用することも考えられます。「壊れたから必要になるリフォーム」はいわば受身のリフォーム。その一方で、楽しみや快適さを追求する「能動的なリフォーム」があってもいいと思います。そうしたキッカケになる情報ステーションの役割も「リフォーム夢造くん」が果たすべき役割だと考えています。私たちの「リフォーム夢造くん」に託した夢は、まさに地域の工務店が大手のメーカー指導型のフランチャイズに絶対負けない！という気持ちで全国の仲間を増やし、今までのリフォーム業界にはない新しい風を吹かせたいということです。「リフォーム夢造くん」に加入している工務店であれば絶対に安心なんだという仕組みを作っていきたいのです。

私たちの基本理念は、お客様の立場に立ったリフォームですので、安心・安全で品質の良いものを作る約束ができる仲間づくりを展開して、すべてのお客様がご満足のいくリフォームサービスを標準仕様として提供していきます。

今後は我流生活「リフォーム夢造くん」のオリジナル商品やグッズの提供も視野に入れた支援をして参ります。

なお、この記事を読んでご興味のある工事関係者の方は、是非、連絡してみたいかがでしょうか。

「我流生活 リフォーム 夢造くん」URL
<http://www.yumezou.com>