

シーズンハウス(水戸市)

清水 洋一社長



「リフォーム業界に風を送り込みたい」。昨秋、独自ブランドを立ち上げた。全国の中小建設業者に連携を呼び掛け、ブランド力を強化する。

ブランドは「我流生活」。リフォーム夢造くん」。着々と施工実績を伸ばす。リフォーム依頼者からの情報報を地域ごとの会員企業に提供する。「地域の工務店がスクランムを組めば、名の知られた大手リフォーム業者に対抗していくことも可能となる」。

会員企業はノウハウを共有し、広告やのぼりを統一する。入会金や会費は「大手に比べ、5分の1から10



リフォーム界に風を

分の「ほゞ」に抑制」。売り上げに対するロイヤルティも不要とした。リフォームは少額工事が多いのが実態。「一定額までならば、建設業の許可がないてもできる。一方で、お客様はどこに頼んでいいのか分かりにくい。そこには付ける業者もいる」。

業界の健全な発展のため、価格の妥当性や提案内容の充実を示すことが急務と考える。

那珂市の清水建設はグループ企業。大学で建築を学んだ後、水戸市の設計事務所で修業。「建築士の免許を取つたら帰る」という父との約束を果たした。家業を継いで25年。「いまが最も厳しい環境」と話す。

一昨年秋のリーマン・ショック以降、県内でも新設住宅着工戸数は前年割れが続いてきた。住宅建設の需要低迷の中、リフォーム業界の競争も激しくなり、差別化が必要だ。

リフォームの提案に当たっては、「四季」を重視し、一つは、「四季」を重視した。例えば冬。「集う」を「ンセアト」いろいろを提案。夏は「快適」をテーマに、庭先でバーベキューも楽しめるウッドテッキのほか、ジエットバスなど、風土や季節に合った多彩な提案を行っている。時代とともに生活環境は変わるもの姿に合つたものを示したい」。壊れたから直すという受け身のリフォームだけでなく、楽しさや快適さを追求する能動的なリフォームを広げたいとの思いを強くする。

「柱の傷など、家族の一つ一つの歴史を残せて良かった」と言われ、うれしかった。新築とは違った充足感を顧客と共有する。

「コンセプトの我流生活は、良い意味での『わがまま』の実現。それぞれの家族のニーズに柔軟に応えていきたい」。50歳。

■企業プロフィル■

■設立>2001年6月
■資本金>1000万円
■本社>水戸市城南
■従業員>6人
■売上高>約1億円 (2009年5月期決算)