

What?

Why?



所長 山本の

# ワイズリレーインタビュー

第69回 有限会社くらし建築工房 代表取締役 中村 喜一 さんに聞きました!

ひとりひとりのお客さまと真摯に向き合い、笑顔のあるくらしへ

## Q 業務内容を教えてください。

地元であり会社がある山岸地域を中心に、また顧客の半分以上が山岸町内の方で、どっぷり地域密着で住宅リフォーム業をしています。また不動産業は、仲介という発想ではなく、私どものOBのお客さまがお持ちの「後継がなく処分に困っている」「自分の実家が空き家になってしまった」といった相談を中心に、買い手か売り手が私どもと接点を持ち、顔の見える不動産取引をメインにしています。

## Q 創業の経緯を教えてください。

私の両親は家内工業で布団作りをしていたこともあり、中学生の頃から、社会人になりご飯を食べていくということは、自ら営むことだと思い、漠然と自営業をしたく思っていました。大学が終わってもその気持ちは強く、ただ勉強の経験としてサラリーマンをするために企業に勤めました。家業である布団はデパートで買うのが主流になってきたため、今思えばやり方はあったかも知れませんが、当時は将来性を感じられませんでした。

創業は2001年、42歳の時です。前職中に会社名も決めていて、21世紀という節目をきっかけに独立しました。家内にも前々から話はしていたのですが、2人の子供も手がかかる頃で、何で今?と反対されましたが…。当時は、まだまだ新築を建てるのが主流で、住宅リフォームは重視されていませんでしたが、住宅リフォーム業を前提に考えていました。住宅設備のメーカーで勤めていた時に、お客様のところに伺うと「家を建ててくれた業者さんがアフターフォローをしてくれない」という声を多々聞きました。どこに相談していいかわからないため、そうであるならば、そういう困りごとをすくい上げる仕事がいいと思い、「お客様のこまったをよかったに」というモットーを掲げ、住宅リフォーム業をはじめました。

## Q その後はどうでしたか?

最初の3年は順調だったのですが、4年目あたりから業績が思わしくなくなり、そういう中で中小企業家同友会という企業団体に出会い、自分自身の本当にしたい仕事は何なのかを見つけることができ、大きく変わることができました。最初は自社のショールームを南イオンの商業繁華街のマンションの一角に作り、不特定多数のお客様にマスメディアでの広報や、IBCで月に1度のラジオ番組で介護に関わる住宅リフォームの紹介もしていました。どなたでもお客様になるだろうとターゲットを絞らず商売をしていたのですが大失敗でした。それは宣伝といえども顔の見えない商売、本来の地域密着で地域の役に立つ仕事をしていきたかったことを忘れてしまっていました。その気づきで自分の生まれた山岸に会社を移転し、そこから大きく仕



1つ1つの質問に、エピソードを交えながら、ていねいに答える中村代表。楽しく仕事をしているのが伝わります。笑顔もキュートです。



事の流れが変わっていきました。

移転後、1ヶ月の来店者数が移転前の1年の来店者数となり、地域に必要とされていることを実感しました。気軽に相談できる雰囲気ではなかったんだと思います。看板も「山岸のリフォーム専門店」と掲げはっきりと地域限定したところ、近所の方が買い物帰りに立ち寄ってご相談いただけるくらい、どなたでも相談しやすい身近な存在になりました。

## Q 他社と違うセールスポイントはありますか?

地域重視の会社の強みとして、お電話があれば30分後に伺えますので、レスポンスの速さが会社の強みにもなっています。どんなささいな仕事でもお引き受けするというのも大きな特徴です。移転後に「なんでもご相談ください」と言っていたところ、家の壁の中にスズメが入ってしまったという問い合わせがあり、大工さんと救出しました。草むしりから建て替えまで、この姿勢を大切にしています。

当社は、OBからのリピート率は80%なので、この数値は他社さんと違うところかと思っています。細かな工事の積み重ねで、繰り返しご注文いただいております。草取りをしたお客さまが、翌年はトイレの工事、その次は…と言った具合です。工事履歴がわかる家歴と呼んでいる顧客台帳がどんどん膨らんで行くイメージです。ただ、山岸では35%が高齢者で、ご年配のお客様も代が移り変わるため、次の世代の方達との関係を構築することをして行きたいと思っています。大きな課題になっているのですが、必ずしも盛岡に限りません。

そこで、今年度から空き家の管理を始めようと思っています。目視点検や中に入っただけの点検などのメニューを作り管理をしていく。その後、手放すにしても、不動産業もしている当社でお手伝いできればと思います。リノベーションもできません。現状の空き家問題に対して、次の世代に生かして残せればと思います。空き家管理を通じ、月に1度の点検や草刈りなどが、その隣近所の方や地域の安心にも繋がり、さらに会



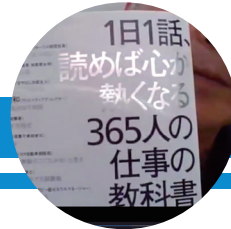
## 有限会社くらし建築工房

代表取締役

中村 喜一（なかむら きいち）

1959年11月6日生まれ。趣味はオートバイで、いつか自由気ままに放浪の旅を。山歩きもするため、好きな作家は、山岳小説の分野を開拓した、新田次郎さん。

左は、中村代表の紹介本。右は、移転後にしっかり「山岸の」と地名を入れた看板。地名が入ると、どこか地域に安心感が湧きます。



社を知ってもらえたら楽しいじゃないですか。

### Q: どのような商品を取り扱っていますか？

私どもがお客さまに提供しているものは、「笑顔のある暮らし」です。日々の暮らしの中で、当初は住まいを通じてということだったので、建て付けが悪い、戸が閉まらない、水漏れがするのですぐ対応して欲しいといった、住まいの困りごとの解決が仕事の中心でした。今は、自分たちが生まれ育った地域に、ずっと住み続けていけるような住宅環境、地域環境を提供することを目指しています。そのためには建築業だけでなく、介護・福祉も必要になってくるだろうし、我々でなくともそういう方に繋げられる存在であること。お客さまがこの地域に住み続けたいという気持ちを大切に、叶えたく思います。暮らし支援業、日々の暮らしのお困りごとを解決することが仕事になっています。

### Q 社名の由来を教えてください。

「くらし建築工房」は、本当に好きな社名で、商標登録もしています。この名前を思いついた時に商標登録を確認し、県内の電話帳も調べ、無いと分かった時、すぐに確保しなければいけない、と思ったほど思い入れがあります。前職で使用していたカタログが「快適なくらし」というもので、「くらし」という言葉に親近感を覚え、会社名に入れようと思いました。そこにシンプルだけど誰も使用していない「建築工房」を繋げました。会社名のロゴとセットでこだわりがあります。ロゴは、今はオレンジですが創業時はブルーでした。創業10年の時に社員全員で検討会を行い、その中でオレンジとなりました。会社のイメージカラーもオレンジです。

### Q 仕事の魅力を教えてください。

問題解決をした時のお客様の笑顔です。「頼んでよかった」「何かあったらまたお願いしますね」と感謝していただいたこと。仕事のやりがいもあります。「くらしさんがいなければ困る。だからちゃんとして欲しい」というお叱り、ご指摘も。きちんと謝り、更生し、また関係を築きながら地域に必要な存在へと成長できればと思います。

### Q 自分なりの勉強方法などがありますか？

毎朝、会社に来た時の日課として、「致知」を読んでいます。ここに色々な方々が出てくるのですが、その書籍を購入し読んだりもしています。「致知」で紹介していた本ですが、「1日1話、読めば心が熱くなる365人の仕事の教科書」も読んでいます。まとめて読むというよりも、少量のページでも読むことを日課として継続しています。

仕事で日課にしていることはいろいろあるのですが、そ

の1つにトイレ掃除をしています。社員が出社する前に素手で便器を掃除しています。創業時から毎日しています。食器と同じく、汚いと思ったことはありません。できることってそれぐらいしかないかな、と思ったんです。

### Q 会社としての目標はありますか？

「エイジング・イン・プレイス」という言葉があります。病院で亡くなる方が多いのですが、できる限り自分が暮らしてきた環境で、家族や友人たちと、ずっとその場所で生涯暮らし続けていけるような地域社会を作るという考え方です。高齢で1人になっても、まわりにはいつも困ってくれる地域の人たちがいて寂しくない。そんなふうな理想の社会ができればいいな、と思っています。そのために私たちでできること、また相談してきた方に、訪問医療、福祉をはじめ、暮らしにかかわる上での様々な専門の方を紹介できるような、そういうことができればいいな、と思っています。

### Q 個人としての目標はありますか？

4年後に事業承継をします。

### Q 大切にしていることはありますか？

仕事の大小、年齢など関係なく、ひとりひとりのお客さまと真摯に向き合うことです。

### Q 好きな芸能人を教えてください。

オードリー・ヘプバーンが大好きです。古い映画、白黒のフィルムでも綺麗で、かわいらしく、知的なところもいいです。



## 有限会社くらし建築工房

盛岡市山岸1丁目6-29

019-651-3800

<https://www.kurashi-inc.com>