

# ライフ・コンシェル三粋

## 幸先よく創業し、2年目には黒字に転換 知人の紹介やOB客から仕事が入るように



◀ リノベーションの提案は、パースを描いて完成後の生活を想像しやすくすることがポイントで、成約率も高める。(画像左はパース、右はリノベーション後の部屋の様子)



◀ リノベーション×不動産×デザイン3つの粋でお客様の輝く生活の実現を図りたいというところから社名を決めた。



◀ 「とやま起業未来塾」(12期生/平成28年度)での宮原さんのビジネスプラン発表の様子。

大学在学中に宅地建物取引士の資格をとった宮原優子さん。就職活動は「氷河期」といわれるほど厳しい中で迎えたが、資格を生かして早々とある住宅メーカーから内定を得て、事務職として社会人生活をスタートさせた。そして勤めながらインテリアコーディネーター、2級建築士の資格もとって、リノベーション(単なるリフォームではなく、改修により、より機能的な部屋の使い方ができるようにすること)や新築の設計も行うように。時には営業活動も行い、20年にわたる勤務の中で、さまざまなスキルを身につけたのであった。

そして、ある時に思った。  
“人生の折り返し地点にたどりついた今、今までの延長で残り半分を過ごすのか”、“この先定年まで働いて何が残るのか”と来し方行く末を思い、また“今の仕事の進め方でお客様は満足しているのか”と足下を見つめ直したのだ。

### ワンストップで新築・リノベーションを

お客様の不満には、組織の縦割りに由来するもの

が多い。新築を例にすると、そこには営業、設計、ローンのプラン、施工と少なくとも4人の担当者(担当部署)が関わり、お客様は相談内容に合わせて担当者と個別にコンタクトをとらなければならない、打ち合わせの回数も多くなる。時には営業担当者との打ち合わせの後で、「設計担当者にこれこれを伝えておいて」と依頼しても正確に伝わらないケースもある。

「組織が大きくなると、こうした弊害が出てきますが、これではお客様満足度は高くなりません。そこで私は、人生の折り返し地点を迎えたことも踏まえて、ワンストップでお客様の相談に乗れるような新築、リノベーション、不動産仲介のサービスを提供できるビジネスはできないものかと思いました」

と宮原さんは創業を考え始めた当初を振り返る。ローンのプランについては、ファイナンシャルプランナーの協力も得て、打ち合わせの最初の段階でお客様の年収、預貯金、保険など状況を確認し、整理したらよいと思われるところの整理を進め、「それでしたら3,000万円のローンが組めます」などと、支払に対する不安を初期に解決してあげるのだという。



◀ 同社のリノベーションの数々。

また中古住宅を買ってのリノベーションを予定されるお客様には、そのニーズを把握した上で物件探しを行い、候補物件が見つかった際にはリノベーションによる完成予想のパースを作成し、「候補物件が見つかったという案内と同時にパースを見せる」(宮原さん)。お客様にしてみれば、候補物件の下見の際に修繕した後の生活も予想できるので、「パースの効果は絶大」だという。

20年の経験の中から、「ワンストップサービス」による同業者との差別化を図った宮原さん。創業の旗揚げは平成27年7月のことであった。

### 人脈の輪が財産に

独立に当たっては、半年ほど前から友人・知人に相談した。その中の1人が、「とやま起業未来塾」の修了者で、「創業に当たっては新世紀産業機構に相談して、未来塾も受講したらよい」と薦められたのを機に、ホームページで調べたり窓口で相談したりが始まった。そして創業時に「若者・女性等創業チャレンジ支援事業」の採択を受け、ホームページの作成や商談ルームの改装、CADの導入などを進めた。

「設計やパースを速やかに描いて、お見せすることを謳っているのに、『CADがないので今しばらくお待ちください』では看板に偽りあります。『若者・女性……』で支援いただいて、すぐにCADの導入を図ることができ幸先のよいスタートを切ることができました」(宮原さん)

そして創業2年目。知人に薦められた「とやま起業未来塾」を受けることに。初期のビジネスプランをブラッシュアップするとともに、マーケティングや経理・会計の手法、売上計画、経営計画など、苦手に感じてい

たところも、ゼミ形式の指導の中で何とか克服して、黒字化への転換を現実のものとしたのだ。

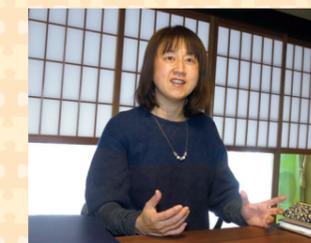
未来塾で最もよかった点は?と尋ねると、宮原さんから以下の答えが返ってきた。

「経営や経理について実践的に教えていただいたことももちろんよかったのですが、講師の方々や同期の塾生、先輩の塾生と出会って、人脈を広げることができたのが一番です。会社員時代に出会ったお客様や大工さんなどの職人さんにも、独立のことを案内しましたが、その大きな人脈の輪が今の私を支えています」

宮原さんの仕事は、これら人脈の中、あるいはその友人・知人の紹介やOB客などから依頼されるものがほとんどの様子。翌年度には友人2人に未来塾を薦め、成功のヒントをつかむようアドバイスしたそう。

### Profile

所在地 射水市三ヶ896  
 資本金 個人事業  
 従業員 ー  
 事業 住宅や店舗の新築・リフォーム、不動産仲介など  
 TEL 0766-50-9993  
 FAX 0766-50-9983  
 URL <http://www.sansui-t.com/>



住宅メーカー20年の勤務を経て独立した宮原優子さん。ワンストップで新築やリノベーションのサービスを提供することで同業者との差別化を図る。