



代表取締役
遠藤 博幸

埼玉県春日部市出身。工業高校卒業後は大手自動車メーカーに就職した。退職後、トラックドライバーに興味を持ち、車両購入のためにユニットバス工事の仕事を始める。5～6年後、リフォーム工事業に転換。新たに不動産事業も立ち上げ、現在に至る。



宅地建物取引士
梅本 由紀子

COMPANY PROFILE

翔栄住宅設備 株式会社

埼玉県川口市安行吉蔵 47-1
タクラマンション 105
URL : <https://ofuro-reform-kobo.jp/shoei-js/>

お風呂リフォーム工房.jp

URL : <https://ofuro-reform-kobo.jp/>

LIVELY ESTATE

URL : <https://www.lively-estate.com/>

水まわりのリフォーム一式工事、各種リフォーム工事を手掛ける『翔栄住宅設備』。遠藤社長は顧客第一を貫き、『お風呂リフォーム工房.jp』を立ち上げ常に顧客目線で真摯に事業に向き合っている。同社は新たに不動産事業『LIVELY ESTATE』を立ち上げ、不動産業のプロである宅地建物取引士の梅本さんと共に顧客のライフステージ全体まで見据えた住まいの提案を行っている。本日はラッシャー板前氏が両氏に様々なお話を伺った。

独立後に始めたリフォーム工事 顧客ファーストで信頼を集める

——まずは、遠藤社長のこれまでの歩みから伺います。

(遠) 小さいころから、ものを分解したり組み立てたりが好きで工業高校卒業後は大手自動車メーカーに入社しました。しかし、当時の人気車種の生産台数を上げるために激務が続き、これでは身体が保たないと3カ月ほどで退職。それから2年ほどアルバイトなどで食いつないでいく中で、トラックドライバーに興味を持ちました。それで独立して、トラック購入資金をつくるためにユニットバスの工事を始めたのです。それがこの業界に入ったきっかけであり、『翔栄住宅設備』の始まりですね。

——なるほど。最初はトラックの事業を始めるための手段だったんですね。

(遠) そうですね。メーカー受注でマンション用のユニットバスの規格品を一日に何台も組み立てていました。当時は投機目的のワンルームマンションがブームとなっていたので、需要がありましたよ。実入りは良かったですが、体力勝負の仕事でもあって。5～6年するとそういう稼ぎ方は性に合わないと思い、リフォーム系の仕事に移りました。

——リフォームのお仕事のどういったところに魅力を感じたのでしょうか。

(遠) リフォームの場合は基本的にエンドユーザーであるお客様からの発注が中心なのです。お客様目線で満足してもらえるかが大事で、お客様ファーストで働けることが魅力的でした。現在は水まわ

りのリフォーム一式工事、各種リフォーム工事を手掛けています。

——規格化されたメーカーからの発注だと、お客様ファーストの追求は難しいかもしれませんね。

(遠) リフォームはお客様と相談して資材を自由に組み合わせて、施工ができるわけです。例えば、メーカー指示では規定箇所に取り付けることになっている手すりでも、お客様によっては違う場所に設置したほうが良いと思えることもあります。それはお客様と直に会って、実際に使う人の体格や年齢、場合によっては身体の不自由の有無などから判断して提案します。非常に喜んでいただけますし、独立してリフォームのお仕事をやっているからこそ得られるやり甲斐ですね。

——社長はお客様にとって頼もしい存在でしょうね。それが仕事に繋がっているのだと思います。

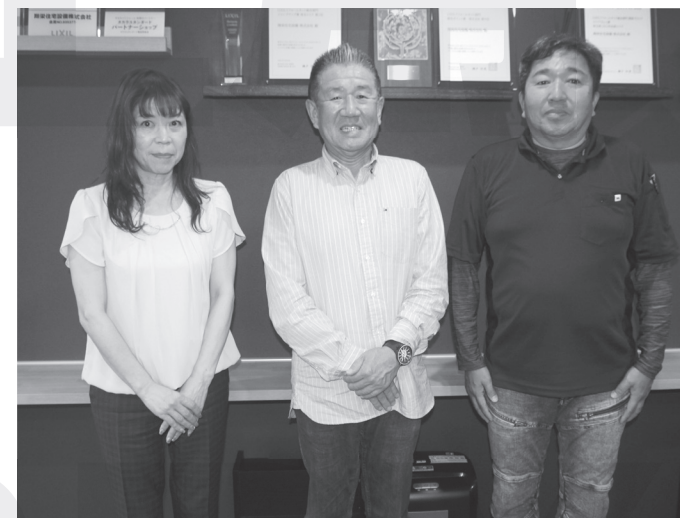
(遠) 今はメーカーがアンケートを採ってリフォーム業者の評判のデータを揃えたり、お客様がSNSに評価を書き込んだりすることが多いです。それで当社の口コミを知って、お客様が増えているんですよ。地道にコツコツと良い仕事をす

「リフォーム×不動産」で 顧客のライフステージを支える

Column

遠藤社長の「お客様ファースト」の精神は、過去の苦い体験から生まれた。かつてメーカーの仕事を請け負っている際は、納得のいかないクオリティの施工をせざるを得ないこともあったという。「そんな仕事をしているにもかかわらず、『ご苦労様』とお茶を淹れてくれるお客様もいて」と社長。コストも資材も決まった請負仕事である以上どうすることもできず、涙を飲んで帰ったこともあるのだとか。その後悔の念が、現在の顧客本位な仕事につながっているのだろう。

「『できること』『やりたいこと』『すべきこと』の3つが一直線に並ぶのが良い仕事です。今はそれらを達成できている実感がありますね」と社長は話し、確かな手応えが窺える。リフォームと不動産の両輪で進む、社長の今後の楽しみだ。



る会社にとって、良い風向きになっている時代だと思いますね。

新たに不動産事業にも挑戦 顧客のライフステージを見守る

——ところで、この数年で新たに業容を広げられたとお聞きしましたが。

(遠) 4年前から不動産の仕事も始めました。中古の物件を購入したお客様が水まわりのリフォームの見積もりを立てたら、とても高かったというケースをよく聞いたんですね。それで当社が適正価格の提案をお客様の相談に乗ることも増えていきました。次第に家全体のリフォーム計画を立てられる体制ができあがったのです。それからお客様が購入した物件をリフォームしたいという思いで『LIVELY ESTATE』が生まれました。

そこで宅建の資格が必要となり、梅本さんとコンビを組んだ次第です。

(梅) 遠藤社長が不動産業を始めてからの付き合いです。社長は本当に腰の低い方で、とにかく人当たりが良く柔和なお人柄をお持ちですね。気難しそうな職人さんにはお客様も声を掛けづらいでしょうが、社長はお客様に対して愛想の良い対応を心掛けているようです。それは端から見ても分かります。

——梅本さんから見て、仕事面で言うと社長はどんな方ですか。

(梅) 不動産については我々のようなプロとは違ったアプローチをされるので、とても新鮮です。また、私はリフォームの実作業については詳しくないので、色々と教わっています。私自身もビジネス的なフィールドが広がりましたね。——それでは、最後にお二人の今後のビ

ジョンについてお聞きします。
(梅) 「一家を成して、新築の家に生涯住んで家と共に人生を終える」といったライフサイクルがもう崩れつつあります。そんな時代に私たちに何ができるか、模索しながら事業に励みたいですね。
(遠) 「リフォーム×不動産」で、お客様のライフステージ全体までを見据えた提案ができる会社でありたいです。将来的には自社で新築の販売もできるようになりたいですね。

(取材／2024年8月)

After the Interview ラッシャー板前

「梅本さんもお話していた通り、この短い対談の中でも遠藤社長の温かいお人柄を感じましたよ。お客様にとって、社長のような話しやすい方がいらっしゃるとうれしく安心して住まいづくりを任せられるでしょうね。リフォームのプロと不動産のプロがタッグを組んだ、『LIVELY ESTATE』さんの今後のご活躍が楽しみです。応援しています！」

