

PR特別取材



## 「エコニアリノベ」 インタビュー

— このページは、リフォーム評価ナビ事務局が取材をして制作しています —



ECONEER



### お客様のこだわりを徹底的に実現する家づくり



複数の事業経営経験から多角的な視点で行うリノベーション

福田社長に事業の成り立ちと会社のモットーについて伺いました。

「弊社グループは複数の事業を行っていて、その一つが5年前に伯父から引き継いだ**有限会社マルデン住設**です。この会社は1980年設立で東京・埼玉にて建設業許可を得ておらず、主に設備施工・建設・土地活用・不動産管理などを行っています。もう一つは**株式会社エコニア（エコニアリノベ）**を経営しています。リフォームの中でも建築確認申請※が不要な場合は、こちらで請け負っています。その他、美容事業として**エステサロン**も経営しています。」

と、事業概要を説明していただきましたが、以前は不動産ディベロッパーの会社に勤務、独立を目指して休日にエステサロンをはじめられた異色の経験をお持ちの福田社長。

その後、前途のように親族から建設会社を引き継ぎました。コロナ禍の影響でお客様の在宅時間が長くなり、キッチン回りなど住宅改修の需要が増えたことでリフォーム事業をスタート。

「現在は、エステサロンのお客様からリフォームのご要望をいただくことが多く、家づくりにもこだわりをお持ちです。エステサロンと同様にリフォーム事業も「さらに美しく、自分をもっと輝かせるLife」というコンセプトのもと、事業を展開しています。とにかくお客様ご自身が大切にしたいこと、心地良く過ごせる空間づくりの実現のためにお客様のご希望をとことん伺って、後悔されないリフォームを心掛けています。」と、語る福田社長。

お客様に寄り添って、多方面でご活躍されているからこそ、対応力の高いリフォームに繋がっているのだと感じました。



代表取締役社長 福田 由佳里さん



スペイン産の天然石を使用し、背面収納とテーブルを製作。



白と青をテーマカラーのゲストルーム。クロスは海外から輸入。



3m x 2mもある巨大なベッドヘッド。



お客様が好きな鉛筆ピンクカラーを基調とした大収納の衣装部屋。

### リフォーム業をしていて嬉しかったことや感動したエピソードを伺いました。

エステサロンのお客様からご発注いただいた案件で、**オリジナル家具製作を含むマンションのフルリノベーション事例**が印象に残っているとのことです。

「お客様の強いこだわりで海外の建材を多く使いました。主にスウェーデンやドイツの生地、そしてスペインの石材を輸入、それらを使ったオリジナルのテーブルやベンチと収納家具、とても重厚なベッドヘッドなどを製作しました。素材を探して輸入する段階でもかなり苦労しましたし、施工段階でも3m x 2mもある巨大なベッドヘッドはマンションのエレベーターでは運べず、一度完成したものを分解・カットして運ぶなど、難しいリノベーションでした。」と、ご苦労されたお話も。

「海外から輸入する生地の場合、追加注文すると納期までがとても長く、同じ型番でも柄や色が微妙に違うケースもあって、施工時に細かく調整する必要がありました。いろいろな障害もありましたが工期はギリギリ納められ、お客様のお引っ越しのスケジュールに間に合わせることができました。

完成後は、お客様から『希望通りの仕様でデザインも施工の丁寧さも抜群で、福田さんにお願いして本当に良かった。』とおっしゃっていました。』と、苦労の先にお客様からかけていただいたお言葉を嬉しそうに語ってくださいました。

お客様のご希望を叶えるために、経験豊富な職人と一緒に、難しい海外からの輸入や対応などの問題を柔軟に解決していく姿勢は、お客様にとって非常に頼もしく感じられたことでしょう。

### 見えない部分が多いリフォーム。多角的な観点で対応



配管や下地などの施工風景。



完成後のキッチン。



完成後に違和感がないように、色や柄を細かく調整。



輸入生地は、同じ型番でも微妙に仕様が違うため、その都度確認しながら施工。

### リフォーム業をしていて大変だったエピソードやその対応について伺いました。

「現地調査の時、まだ床も壁もある状態では、隠れた部分がどうなっているのかは図面を見て判断するしかありません。施工を始めて解体していく中で、思った以上にスペースがなく配管を通せないなど、水回りの位置を変更せざるをえない状況になることがあります。

また、同じような案件では、お客様にとって使いやすいよう作業棚を作るプランだったのが、実際に施工を進めていくと収まるはずだったスペースが取れず、プランを練り直す必要が出てきてしまいました。お客様に余分な手間と時間をかけさせてしまい、リフォームの難しさを感じました。』と、語る福田社長。

また、「不動産事業の経験から雨の影響を受けやすい箇所を確認するため、なるべく悪天候の時に現地調査をお願いしています。理由は、そのような悪条件下で初めて漏水箇所がないかどうかの確認ができますし、施工後、お客様の心配解消にもつながります。』と、熱く語っていました。

グループ会社において、配管工事の施工実績が多くあるため、内装リフォームの予期せぬ施工変更にも臨機応変に対応されているとのこと。実際にお客様と多く接した経験から、事前計画の重要性を強く認識されたとのことでした。

お客様のご希望をたくさんお聞かせください



お客様との打ち合わせ風景。



福田社長の趣味でもあるお手製お菓子をふるまいながらの打ち合わせ。



思い出作りにも役立つ、お客様による塗装体験。



ご家族全員で楽しみながら自分の家を作るDIYは大好評。

### お客様へ伝えたいことを伺いました。

「弊社のリフォーム事業は、女性スタッフで運営しています。打ち合わせなどのお客様対応から、建築士の資格を持っているスタッフによる設計プラン提出、現場の施工管理、インテリアの施工や塗装業務もこなしています。お客様とは最初から最後まで一緒にリフォームを進行させていただく中で、どんなことでもお話ししていただけるような雰囲気づくりを心掛けています。

女性のお客様が多いこともあって、キッチン回りの細かい仕様調整、家事などの動きやすい動線も女性同士ではないと気がつかない部分についてのご提案が好評です。」と、にこやかな笑顔でお話をいただきました。

外観の意匠性だけでなく、有限会社マルデン住設の得意としている設備施工を活かし、人が快適に過ごせる空調設計や、住居スペースに合わせた出力を持つ設備を導入するなど、省エネ効果も考えながらの提案となっています。

「お客様にはリフォーム後に後悔していただきたくありませんので、『伝えておけばよかった』ということがないようにお話を親身になって聞くことを大切にしており、必要があれば何度もヒアリングを重ねます。また、お客様にはメールなどネットによる情報配信で工事風景をお伝えして、気になる所があればすぐに対応しています。その分、工期が他社より長くスピード感は劣りますが、お客様のために丁寧に進めることをとても大切にしていますので、むしろこういった対応が他社との差別化の一つであると思っています。」と、自信をもってお話しをされていました。

他にも、仕上げ間際の壁塗装をお客様ご家族と一緒にを行い、施工体験をしていただいているそう。自分の家づくりに参加できることが、とてもよい思い出になっているとお客様に大好評だそうです。

「お客様のリフォームは一生に1回あるかないかの大切なイベントですので、一緒に喜びながら創っていきたいと考えております。お客様とのコミュニケーションがとても大切ですし、楽しんでいただけるように、お客様ご家族と一緒にクロス・カーテンや各種住宅設備を見て回ったり、お食事に一緒に出掛たりすることもございます。

また、お引き渡し後も、私の趣味の一つであるお菓子作りと一緒にを行い、新しく導入した最新キッチンの使い方と一緒に学ぶなど、より信頼関係が強くなっていると感じています。」と、福田社長。

これらのアフターフォローは、さらなるご紹介にもつながっているようです。多くのご縁を大切にされている様子にとても感心しました。

### 編集後記

福田社長は営業・施工管理・現場監督業務の他、宅地建物取引士・LIXIL水回りマイスターなどの有資格者で、リフォーム会社と建築会社の経営と同時に、エステサロンを運営するなどマルチに活躍されています。さらに趣味のお菓子作りをお客様と一緒に楽しむなど、お客様とのコミュニケーションも非常に大切にされていることが印象的でした。

心身ともに健康で美しくありたい女性にとって、住む家まで機能的で過ごしやすく綺麗なリフォームが期待できますので、お客様にとってはとても心強いパートナーとして、今後も大活躍をされるのではないでしょうか。（事務局K）