



武内直亮

たかだ・ひろあき

株式会社ブレインマークスピジネスコンサルタント

大手CVS（コンビニエンスストア）で、財務改善、経営改善、顧客支援を採用。企業の本質的な課題解決に尽力し、多くの経験と実績を積んできた。人材育成を中心とした人事評価制度の構築や理念を中心とした自主性を生み出す組織づくりを得意としている。幅広い経験と実績に裏打ちされたコンサルティングスタイルはクライアントから高い信頼を獲得している。

10年後のためのアドバイス！

顧客目線で「本当の満足とは何か」をつむに問いつけているストイックな会社です。職人志向の丁寧いで専門性の高い技術はもちろん、施工中の対応にまで気を配るサービス精神が、他社との差別化をはかる強みになっています。

国内のリフォーム市場が不況のなかにあっても今後の需要は堅調と予想される一方、足元では工事にかかる原価が上昇しているほか、参入障壁が比較的低いため競争からの参入が増えることで競争が激化することといった課題も指摘されています。地域顧客の基盤をはじめとした強みでひとりですべてに対応する力が確実になり、自分の看護理念と現実の間にギャップを感じ

し、抱わる職人さんがうまく連携しないお客様に納得いただけない仕事はつくれませんし、発注時点でお客さまとの意思疎通が不十分な場合には「(イイ)感じ」といわれるよりも少なくありません。そこで、私はこうした問題を解消するには、営業からプランニング、施工管理アフターサポートまで一貫して手掛けれる必要があると考え、自分で会社を立ち上げることにしたのです。

武内 金額を立ち上げてから一番苦労したのはどういった点ですか。

稲田 個人事業の頃からリビング・紹介も多く、依頼そのものは順調に増えています。しかし、忙しさが増すにつれてひとりですべてに対応する力が確実になり、自分の看護理念と現実の間にギャップを感じ

し、抱わる職人さんがうまく連携しないお客様に納得いただけない仕事はつくれませんし、発注時点でお客さまとの意思疎通が不十分な場合には「(イイ)感じ」といわれるよりも少なくありません。そこで、私はこうした問題を解消するには、営業からプランニング、施工管理アフターサポートまで一貫して手掛けられる必要があると考え、自分で会社を立ち上げることにしたのです。

武内 金額を立ち上げてから一番苦労したのはどういった点ですか。

稲田 個人事業の頃からリビング・紹介も多く、依頼そのものは順調に増えています。しかし、忙しさが増すにつれてひとりですべてに対応する力が確実になり、自分の看護理念と現実の間にギャップを感じ



上:打ち合わせ風景 下:「おうちカンパニーちゃんねる」というYouTubeチャンネルも運営中

論に迷い、建築現場で働きはじめた頃からの経験を踏まえ、「おもてなし感動リフォーム」というコンセプトを掲げることになりました。以来、当社ではこのコンセプトに沿ったサービスを展開しています。たとえば、浴室リフォーム時に下戸窓開閉中の風呂に入れないお客様に對し、工事後の引き渡しまでの近くの鉄湯の入浴チケットを手配するなどの配慮をするようにしました。

武内 現在はどのような努力に力を入れていますか。

稲田 地域密着型の優良なチムワードの構築と浴室やキッチンの修理や交換が避けられない部分は、この分野でお客さまとの信頼関係を高めてリビーターや

武内直亮・ブレインマークスビジネスコンサルタント、もともとは個人事業としてリフォーム業を立ち上げた 것입니다。稲田拓史・おうちカンパニー代表取締役

最初は明らかに豪快に家を建てていく姿に憧れて、大工さんになりたいと思っていました。

稲田拓史

いなだ・たくじ

おうちカンパニー株式会社
代表取締役

1981年大阪府枚方市生まれ。青年期まで野球に明け暮れ、大工の道にすすみ。大工・現場監督・営業の経験を積み、2002年からシャッターフォトガラージでリフォーム業を開業。その後、10年に法人化し、品質を建築標準で顧客満足度の高いリフォームを実現している。顧客に寄り添ったおもてなし感動リフォームが地域の評判となり、今もなお多くの紹介やリピーター顧客を持続する。



10年後をリードする 未来企業 121

「おもてなし感動リフォーム」を実現!!
高い技術と理想追求で顧客満足度120%を目指す!!

大阪府枚方市を拠点にリフォーム事業を展開するおうちカンパニー様の特徴は、高い技術力と顧客目線の多岐なサービスにある。おかげで顧客からは安心してリフォームを依頼できると評判で、稻田拓史社長はつねに顧客満足度120%を目指しているという。そんな稻田社長の夢と思いに、株ブレインマークスの武内直亮氏がアプローチした。



メンバーの皆さんと一緒に

るようになっていたのです。

これは約だけではなく、ほかの軽便者の方々にも心当たりがあるのではないかと思うのですが、

武内 その感覚をどのように打開していくのですか。

稲田 「自分の理想を追求するには、メンバーと一緒に共有することが欠かせない」という結論に至りました。以来、当社ではこのコンセプトに沿ったサービスを展開しています。たとえば、浴室リフォーム時に下戸窓開閉中の風呂に入れないお客様に對し、

武内 現在はどのような努力に力を入れていますか。

稲田 地域密着型の優良なチムワードの構築と浴室やキッチンの修理や交換が避けられない部分は、この分野でお客さまとの信頼関係を高めてリビーターや

なんです。ところが実際の大工仕事、とにかくドアの取り付けや床貼りといった内装に固まってしまうことが多いのですが、お客様は「おもてなし感動リフォーム」を実現するにはどうすればいいのか、ということではないでしょうか。

武内 その感覚をどのように打開していくのですか。

稲田 「自分の理想を追求するには、メンバーと一緒に共有することが欠かせない」という結論に至りました。以来、当社ではこのコンセプトに沿ったサービスを展開しています。たとえば、浴室リフォーム時に下戸窓開閉中の風呂に入れないお客様に對し、

武内 現在はどのような努力に力を入れていますか。

稲田 地域密着型の優良なチムワードの構築と浴室やキッチンの修理や交換が避けられない部分は、この分野でお客さまとの信頼関係を高めてリビーターや

ライフスタイルや家族構成に合わせた提案をしていかないと考

えていました。

武内 今後の計画についてもお聞かせください。

稲田 家づくりには建築から内装知識、仕事に向き合う意欲

を学びました。その頃は会社を起業するという考えはまったくありませんでしたが、「お客様はおもてなし感動リフォーム」を実現させたい」という気持ちだけは誰にも負けない自信がありました。

武内 起業しようと思った理由についてお聞かせください。

稲田 家づくりには建築から内装知識、仕事に向き合う意欲

を学びました。その頃は会社を起業するという考えはまったくありませんでしたが、「お客様はおもてなし感動リフォーム」を実現させたい」という気持ちだけは誰にも負けない自信がありました。

武内 まさに地域に密着した取り組みですね。今後の開拓を楽しみにしています。

武内 まさに地域に密着した取り組みですね。今後の開拓を楽しみにしています。