10年後をリードする　未来企業　87

ハイセンスな店舗設計・デザインが評判「楽しさ」の追求が活路を拓く!!

愛知県春日井市と名古屋市を拠点に美容院や飲食店などの設計・デザインを手掛ける㈱シーズン。親が経営していた工務店の仕事を起点に27歳で起業した坂井学社長は、どのように事業を拡大させてきたのだろうか。坂井社長の夢と思いに迫ブレインマークスの菊池裕葉氏がアプローチした。

坂井 学
さかい・まなぶ
有限会社シーズン 代表取締役

1973年生まれ。96年愛東学院大学工学部建築学科卒業。96年建築の設計事務所に入社。97年坂井建設㈱に入社し、設計・施工管理の業務に従事。99年坂井建設創業。2001年30万円の資金でリフォーム業を開始。03年㈱シーズンを設立。16年中国・上海でも設計業務をはじめ、同時に中国からの家具・雑貨の輸入も手掛ける。17年名古屋市内に札幌らーめん みそ郎(九之井店)をオープン後、現在にいたる。

菊池裕葉・ブレインマークスビジネスコンサルタント　主な事業は店舗の設計・デザインとのことですが、どのような業種の店舗を手掛けているのですか。

坂井学・シーズン代表取締役　主に美容院やカフェ、レストラン、アパレルといった店舗の設計・施工です。なかでも得意としているのは美容院で、壁紙のキッカケを作ってもらったキッカケ

打ち合わせの様子

センスが光る施工事例

素材や色、照明の選び方や光の当て方など、細部にまでこだわった提案ができることです。といっても手間にはかぎりがあります。では、どうやって予算内で顧客満足度の高い店舗づくりができるのか。当社のミッションはそこにあります。

菊池　今の道にすもうと思ったキッカケは何だったのでしょうか。

坂井　大学で建築を学び、卒業後は設計事務所に勤めたのですが、その事務所の仕事が合わず、1年半で辞めてしまいました。それで親が経営していた工務店で3年半ほど働いたのですが、そのときにあらためて建物をつくることのおもしろさに気づいたように思います。ところが、20代後半になったときに、親の工務店がバブル崩壊のあおりを受けて倒産。そこで、一念発起して自分で事業をスタートさせてみようと考えたのです。

菊池　最初のうちはどのような仕事からはじめたのですか。

坂井　一般家屋のリフォームなどを引き受けながら、自分の持っている設計・デザインの知識を生かして、楽しみながら強みを発揮できる分野を追求していきました。その結果、自然と現在のような仕事内容になっていったのです。

菊池　開業時の苦労話があればお聞かせください。

坂井　私の起業は親が事業に失敗したことがキッカケだったので、お世話にも恵まれた状況ではありませんでした。27歳で開業した当時はとにかくお金がなく、リフォームに必要な道具ひとつ買うにも苦労するような状態だったのです。もちろん、銀行もなかなかお金を貸してくれませんでした。お客さまから先に払ってもらった着手金で資材を揃えて施工に取り掛かるという自転車操業のような日々を送っていました。また、仕事を始めたばかりでチラシをつくっても、配るのにお金がかかってしまうので、古い軽トラを運転してひとりで配りました。それでも何とかつづけていくことができたのは、お客さまからのリピート依頼や新規案件の紹介といった、つながり が あったからです。

菊池　いつの段階で現在のような業態にカジを切ったのでしょうか。

坂井　起業して3年目くらいのときだったかと思います。当時は街に携帯電話ショップや美容室が増えはじめた頃で、そのような店舗の施工案件を引き受けることで、自然に独自の店舗設計やデザインのノウハウを身につけることができました。そうこうしているうちに、友人の居酒屋の設計を手掛けることになり、完成したお店にお客さんがたくさん入っているのを見て、「自分のやりたいことはこれだ」と確信したのです。

菊池　これまでに手掛けた店舗設計・デザインを振り返ると、いずれもハイセンスで無駄にも効果があったようですね。そのあたりは大学で学んだことがベースになっているのでしょうか。

坂井　大学で学んだ基礎的な知識が役立っているのは間違いありませんが、それ以上に「お客さまの期待に応えるために現場で培ってきた経験」が大きいと思います。私たちのお客さまであるお店オーナーは、自分の事業の拠点を建てようとしているわけで、そこにかける思い入れは半端ではありません。だから、私も一緒になって「こんな店をつくろう」「こんな店にしたい」と語り合いながら、その夢の実現を全力でサポートしつづけるようにしています。ときには力が入って、設計に関する提案だけでなく、店舗運営の相談に応じることもあります。

菊池　店舗建築だけでなく、出店にともなう事業計画や銀行からの借入までトータルでサポートしているそうですね。

坂井　店舗は竣工の場合なので、オーナーとは設計前に具体的なビジネスプランに関しても話し合うようにしているのですが、そうしているうちに業務による支援の資金繰りなどのイメージを明確に持っていない方が多いことに気づきました。そこで、どんな店舗をつくるかというコンセプトをきめたうえで、その後の資金繰りや返済に無理が生じないようなプランづくりの相談にも乗っています。とくに美容院に関しては顧客満足度が高く、2店目、3店目を任されるケースが増えてきています。

菊池　坂井社長のそういった企画力や提案力はどこから出てくるのでしょうか。

坂井　「ゼロをイチにする楽しさ」を追求しているからだと思います。やはりお客さまの声を聞きながら図面を引き、新規案件が生まれたときの喜びは何物にも代えがたいですから。あとは、とにかく何でもトライしたいという気持ちが強いのもあるかもしれません。そのため、ときには失敗もしますが、そこはあまり気にしないことにしています。

菊池　今後、すすめていきたい仕事はありますか。

坂井　今考えているのは「現代版の長屋」です。長屋は集合住宅の一形態で、棟続きの細長い建物に複数の世帯が住めるように仕切ったものですが、これを商業向けにアレンジして、たとえば若い店舗オーナーが安い賃料で出店できるような施設を設計したいと考えています。大型のショッピングモールや昔ながらの百貨店、商店街とも違う新しい形の商業施設になると思います。また、多様な業態の店舗が集まることで、さまざまな層の顧客を集めることができますし、地域おこしや起業家支援にもつながられると思います。はかにも別荘地の住宅のリノベーションやラーメン屋経営など、アイデアはつぎからつぎへと出てきますね。

菊池　いくつかは近いうちに実現しそうですね。興味深いお話をありがとうございました。

菊池裕葉
きくち・ゆうな
株式会社ブレインマークス ビジネスコンサルタント

2018年にブレインマークス入社。企業サービス連携やCRMシステムの運用・改善、企業文化づくりなど多岐にわたる業務を経験。物怖じしないチャレンジ精神ときめ細かな気遣いを武器に、顧客との関係構築に従事。現在はニーズを最先端で受け取る販売内容を生かし、サービス業務改善、満足度向上に力を注いでいる。

―10年後のためのアドバイス!―

シーズンの強みは何といっても坂井社長の正確的な行動力です。インタビュー当日も朝から新素材の施工実験を行っていたそうです。また、一貫して掲げている「仕事を楽しむ」というビジョンも魅力的です。関係当社は苦労されていますが、設計・デザインの楽しさを追求していったからこそ、ここまで事業を拡大させることができたのではないでしょうか。今後、挑戦したいと話している「現代版の長屋」も非常に興味深いところです。失敗を恐れずに新しいことに挑戦する精神をスタッフと共有し、成長をさらに加速させていってほしいと思います。