



## 波風小百合

はふ・さゆり

株式会社リフイード  
代表取締役社長

1974年福岡市生まれ。地元の福岡大学を卒業後、生命保険やフリーペーパー広告営業を経て、リフイードに創業時より参画。現場にて新規事業・新規サービスの立ち上げに数多く携わる。2017年11月専務取締役就任。2020年3月代表取締役社長に就任。現在は自身の経営力を磨くための勉強会に参加している。

波風小百合・リフイード代表取締役社長 波風小百合は、当社の主な事業はハウスメーカーや新築ビルダー、住宅設備機器メーカー、不動産業者さん、リフォーム屋さんなど、住宅関連事業者向けの販売促進活動のサポートです。その一環として、ウェブシステムを活用した業務改善ツールや営業支援ツールの開発・販売を手掛けています。

### 10年後をリードする 未来企業

84

## 住宅業界に特化した販売促進ツールを展開 ウィズコロナを見据えた商品開発に挑む!

住宅メーカーやリフォーム業者に特化した販売促進・業務改善ツールの開発・販売を手掛けるリフイード(福岡県福岡市)は、1997年の創業以来、つねに時代の流れを捉え、時流の先端に立つ提案を行い、商品を展開してきた。そして、この3月にはそれまで専務だった波風小百合氏が新社長に就任した。コロナ禍のなかであってあらたな事業に臨む波風氏の夢と思いに、波風小百合氏がアブローチした。



社内で行われる会議の様子



社員研修やバーベキューといったイベントでコミュニケーションの円滑化をはかっている

おり、近年はこの需要が増える傾向にあります。波風 1997年に創業された会社ですが、その動機についてご紹介ください。波風 先代(現会長)がリフォーム事業を展開していた経緯を生かし、「まちのリフォーム屋さん」にターゲットを絞り、新規開業用のチラシや家々に配るカタログなどを制作するサービスを始めたのがきっかけです。当時はインターネットなどが普及しておらず、まちのリフォーム屋さんが各自で広告コンテンツをつくるのは大変だと感じ、この事業をはじめました。すると、その予想が見事的中、リフォーム業界のことを熟知していたことも評価され、多くの業者から仕事が舞い込んだのです。波風 波風さんは今年3月に社長に就任されたばかりですが、

からインターネット、さらにウェブシステムへと移行するなかで、先代が年を重ねながらひたすらで経営を切り盛りする姿を見て、「これ以上、無理をさせたくない」という気持ちもありました。ただ、自分自身が経営の勉強をしていたわけではないので、いざ引き継いでみるとやるべきことがたくさんあって苦労しています。波風 そんななかでも「いちばんやりたいこと」をあげるとしたら何でしょうか。波風 私が社長を引き継ぐのをきめた最大の理由は「創業当時から一緒に働いている仲間たちと、これからも一緒に仕事をしたいかったから」です。そのためには会社はどのように変わっていくべきか、働き方などのようにあるべきかを追求していきたいと思っています。波風 この働き方こそ、ウィズ

代替わりはどのような経緯で行われたのでしょうか。波風 何か特別なことがあったわけではなく、会社が時代に合わせて変わっていくために自然な流れで後を継いだ感じですね。販売促進の媒体が紙からインターネット、さらにウェブシステムへと移行するなかで、先代が年を重ねながらひたすらで経営を切り盛りする姿を見て、「これ以上、無理をさせたくない」という気持ちもありました。ただ、自分自身が経営の勉強をしていたわけではないので、いざ引き継いでみるとやるべきことがたくさんあって苦労しています。



波風小百合  
はふ・さゆり

株式会社リフイード

2018年にブレインマークス入社。会員サービス運用や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ときの細かな気遣いを武器に、顧客との関係構築に専事。現在はニーズを最先端で受け取る業務内容を生かし、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!

福岡市で四半世紀にわたって業界特化型の事業を手掛けてきた同社は「建築・設計×デザイナー・システムエンジニア×業界知識豊富な建築営業」を強みとして掲げています。各分野の専門職員を約30人も擁する事業を行っているところは、全国でもめずらしいと思います。そして近年、力を入れている分野に関しては、ホームページ制作からタブレット対応のシミュレーターなどのウェブシステムまで幅広い商品を手掛けています。

コロナ禍を経て、住宅業界は在宅勤務や対面営業の拡大で大きく様変わりすると予想されています。新しい時代に対応する商品やサービスの開発を加速させるためにも、これまでに蓄積してきたノウハウの体系化やそれを実行する組織づくりを急いでいくことがポイントになるでしょう。コロナ禍の影響は大きいと思いますが、波風社長ならこの窮地を見事に乗り切られると確信しています。

波風 ポストコロナを見据えた新商品の開発を楽しみにしています。

コロナにあつてさまざまな業界で課題になっていることでもあろうかと思いますが、具体的にどのような方法が必要だと考えていますか。波風 いろいろな業種で真っ先にあげられているのは、デジタル化だと思っています。最近行われた住まいるづくりを検討しているエンドユーザーへの調査でも「打ち合わせはオンライン」と対面を組み合わせたオンライン」という回答が全体の半分以上で、「オンラインのみでいい」との回答も3割に上りました。こうした傾向は前々から感じていたのですが、コロナ禍の影響ですますます加速していることが明らかになりました。また、政府の緊急事態宣言を受けてテレワーク導入の機運が盛り上がりつつあることなど、住宅関連企業で働く

方々がテレワークでもこれまで通り仕事ができる環境が求められていると思います。今後はそういったライフスタイルの変化を的確に捉えた商品やサービスを提案していくかなければならないと考えています。波風 デジタル化に関しては、すでにさまざまなツールが登場しています。波風 当社は長年にわたって「すでに世の中にあるものはつくりたくない」というポリシーを掲げてきましたが、この考え方は引きつづき大切にしていきたいと思っています。たとえば、最近では顧客管理を行うクラウドサービスが出ていますが、同じような商品同士と価格競争に巻き込まれてしまうので、ほかにもいらないものや必要を見出さなければなりません。

波風 この3月にあらたなツールを開発されたそうですが、そのあたりについてもお聞かせください。波風 新築住宅事業者向けに新築仕様のシミュレーター「イエプロ」の開発をはじめました。これは住宅購入後に設備機器や内装材などを決めていく作業の際に使用する商品カタログ、メーカーの商品カタログ、メーカー化機などの情報を登録し、PC・タブレットだけで仕様の決定を行うためのシステムです。追加見積書や仕様決めシートを自動作成できるだけでなく、提案ミス・発注ミスなどのリスクを軽減したり、社内外での情報共有をスムーズにしたりすることができそうです。波風 販売のタイミングがコロナ禍と重なってしまいました。

その影響はどうでしたか。波風 出展を予定していた展示会が中止になってしまったのですが、オンラインセミナーやホームページを使った販売活動に力を入れたことで、相乗効果の反響がありました。これからはオンラインセミナーなどで販路を拡大していきたいと思っています。波風 社長就任を経て、社内では、時代に合わせた人事評価制度づくりです。提案は多くの従業員がとくに懸念に、自分のことが評価されているのかがわからないまま進んでいるので、今後は会社の評価制度を明確にしつつ、従業員が柔軟に働けるような制度をつくっていききたい

と思っています。波風 今後の展望についてもお聞かせください。波風 直近の計画としては、当面は新築仕様のシミュレーター「イエプロ」のアップデートとクラウドアプリを開発、より良いものに仕上げていきたいと考えています。ただ、長期的にはなかなかマーケットの先行きが見えない状況です。ただ、拡大しつつありますから、しかし、このピンチをチャンスと捉えなければなりません。たとえば、今はサブスタックソリューション(一定期間の利用権に料金を支払う方式)などで、住宅を買うのではなく、「使おう」という観点に立ったあらたなビジネスモデルが普及していく可能性があるので、それに対応できるような提案やサービスを検討したいと考えています。また、その成功にはさまざまな知見が必要になるので、住宅業界だけでなく、異業種の方たちとも積極的な情報交換していきたいと思っています。波風 ポストコロナを見据えた新商品の開発を楽しみにしています。