

お住まいの「困った」を「良かった！」に

もりた住機設備株式会社

取締役 森田 明子 さん

住所：〒831-0016

大川市大字酒見517

TEL：0944-8813333

HP：https://883333.jp/

今月の夢追い人は、もりた住機設備（株）の森田明子さんにお話を伺いました。

もりた住機設備（株）ではどのような事業を展開されているのでしょうか。

「お住まいに関する困った事を解決する事業を行っています。大きくはエネルギーに関する事業、LPガスをはじめとしたエネルギー供給から、各種水道工事を行う事業。困ったときのメンテナンス、住宅のリフォーム事業、建物の新築事業を行っています」

また、大川で創業100年を超えられているもりた住機設備（株）。これまでの会社の歴史について伺いました。「始まりは江戸時代後期に創業者の庄左工門さんがこの大川で油問屋を始めたのがきっかけです。明治になると薪や炭問屋に改業、昭和になるとLPガスの販売と人々の生活の変化と共に歩んできた感じですね。LPガスを三輪トラックに積んで量り売りをして

ていたこともあったと聞いていますね。エネルギーの発展と共に販売する物を変えて成長してきましたね。それから、先代のときに建設業許可の管工事事業を取得し、給排水や給湯設備やトイレの工事などを行えるようになり、現社長が建設業許可の建築工事事業を取得し、リフォーム事業や産業用も含め太陽光発電事業、現在では建築士の資格を取得し、新築事業を始めるまでに至りました。エネルギーの発展というのは、日々進歩しています。大川ではLPガスが主流ではありますがオール電化のお宅も増えてきました。太陽光発電が出てきた当時は、本当にびつくりするくらい良く、これからエネルギーの主流が変わっていくだろうと感じながらメーカーと代理店契約



外観





もりた住機設備（株）の皆さん

をしましたね。創業当時からエネルギー（化石燃料業）を生業にしてきたので、お客様の困ったことをお聴きする機会が多かったのだと思います。うちでは、物を売るだけが商売ではないと考えています。困った時の対応がいかに迅速であるかがお客様にとつて一番大事なことでと考えています。その『困った』や『不安』を早く解消することがわが社の基本だとも考えていますね。平日頃、お客様のお声を聴いてきたことが令和3年から始めた新築事業にも活かされる形になりました。LPガスの販売や設備工事・リフォーム工事をするので、日頃のお住まいの困りごとを聴くことができました。多くは水廻りのご相談ですが、新築したあ

とでも家自体を長持ちさせるにはメンテナンスが重要なことを実感し、設備の技術やリフォームに詳しい従業員、そして建築をお願いできる大工さんなどがいる環境は整っているの、それならお客様の声を一番良く聴ける私たちが新築できるようになればいいんだということに気づきましたね」

実際に新築事業を始めてから、多数の方からご依頼があったとのこと。

「私の知り合いの方がご紹介くださったたり、家屋だけでなく、事務所兼店舗とか公民館とかご依頼は様々でした。新築事業は、家族が集まり、帰りたくなるそんな基地のような存在になって欲しい願いから『MORITAEQUIPMENT』と名付けました。お客様との打ち合わせを重ね、その時には完成イメージを3Dイメージで間取りや部屋の大きさ、模様などお客様にもわかりやすく、イメージしやすいように徹底的に行っていますね。

例えば、お客様とこの色のテーブルを置くのであれば、壁や床の色はこの色が合うんじゃないですかというご提案ができますよね。やっぱり、リフォームであれ、新築であれ、安い買い物ではありませんし、一生ものになる可能性

が高いものですので、お客様が納得してお客様のライフスタイルやお好み、そして日々の生活動線などを踏まえ、『ワークワーク』する空間をご提案することを心掛けていますね。また補助金を利用して、諸富店の店舗だった建物をモデルルームにリフォームしました。間取りも含めて、生活ができる設備が整っていますので、寝泊りもできます。利用していただく際は、私たちは行きませんで、リフォーム中にお風呂が使用できない時に新しいお風呂を体感してもらいうこともできます。また、モデルハウスだと売れなかった時のリスクがありますが、マンションのようにモデルルームとして使うことでイベントを行うこともできますし、先日も設備を使いながらの料理教室を行いました」

会社での役割は、野球チームで言うところのマネージャーだとお話しされた森田さん。

「私の役割は、野球チームで言うところのマネージャーです。経理だけしてますとか給与計算だけしてますとかではなく、それはやって当たり前の事。新築のプレゼンをする前に現場も見に行きますし、ここをこうしたいと言われたときに、お客様の部屋や家を通じて、

人となりを感じる事が大事だと思えますし、お客様のイメージを共有できるように常に意識しています。例えば、落ち着いた色の感じが好きなお客様もいらつしやいますし、かわいさを感じが好きなお客様もいらつしやいますよね。その好みやニュアンスを肌で感じるようにしていますね。一言で『かっこいい』と言っても個々人で『かっこいい』のイメージは違いますからね。お客様の家にどんなスリッパが並んでいたかとか、どんな絵を飾っていたかとか、奥さんはどんなエプロンを着ていたかとか男性従業員に尋ねると、あまりそういうことを覚えてないですよね。もちろん営業の担当が居てお客様からご要望を聴いてくるのですが、私が生活の動線や趣味などを考慮して、ちよつびりお節介な提案をしています。男性目線だけでなく、女性目線のアドバイスもお客様の良い家づくりに繋がるかなと思います」

常にお客様に耳も心も傾けられている森田さん。ではそんな森田さんの夢はなんでしょうか。

「私自身、嫁いで来る前は、従業員もいない家族経営のお茶屋さんの一員でした。親も一生懸命仕事をする日々で働き

抜いたような最期でした。私も夜中に包装したりと若い頃の遊びたかった時間もあまりありませんでした。親の姿を目の当たりにして、経営者としてまだまだ頑張らないといけないと感じています。また、私は周りの方々に助けていただいているという実感がありません。ここまでいろんな事業ができるようになったのも周りの方々のおかげだと感じています。特にスタッフには感謝をしていますね。仕事が人に任せられるようになったら、次はみんなの胃袋を満たしてあげたいですね。現場に朝早くから出ることも多いスタッフにおにぎりを持たせたり、スタッフのお母さんみたいな存在になりたいです。会社自体が居心地のいい家みたいな。それこそBASE(基地)のような、スタッフ一人ひとりの生活のBASE(土台)になりたいですね。お客様に対してはそうです。会社としても油から炭・薪、LPガスの販売、設備工事やリフォーム工事、今では新築事業とお住まいの悩みや疑問をして今まで続けてこられました。これもお客様ののおかげだと感じていますし、これからは変わることのないことです。これからもお住まいの『困った』を『良かった』に私たちがしていきたいですね」