

頑張る企業を応援します！

中小企業応援団

愛知県信用保証協会 × 中部経済新聞



掲載日 2021年8月6日

リアル・スタイル株式会社

インテリアから住宅までの総合ライフスタイルブランドに

リアル・スタイルは、名古屋・東別院近くに本店を構え、全国7店舗で家具・インテリアショップを展開し、オリジナル家具や、ヨーロッパなどから正規輸入するインテリア製品などを販売している。住宅の設計・施工も手掛け「ライフスタイルの総合ブランドを目指す」という代表取締役の鶴田浩氏に、将来展望などを聞いた。

## Company Data

社名：リアル・スタイル株式会社

代表者：鶴田 浩

住所：名古屋市中区大井町 1-41

電話：052-265-9539

URL：<https://www.real-style.jp/>

紹介金融機関：名古屋銀行



### 日本の住宅建築への疑問が出発点

私はもともと、名古屋市内で上質な住宅建築を手掛ける建築会社に勤務していました。全国的に著名な建築家が設計した、いい家を施工すると評判の会社でした。

現在は名古屋本店、名古屋東店、ジェイアール名古屋タカシマヤ店、青山店、吉祥寺店、仙台店、金沢店と全国7店舗からなる当社の柱となる家具製造小売業、2つ目が全国300店舗への卸売業、百貨店向けの販売もここに入ります。3つ目が建築設計施工業で、住宅の新築やリノベーションを手掛けている3つの柱で経営しています。

3事業を合わせた2020年12月期の年商は11億3千万円。今期目標は14億円です。

### ものづくりへのこだわり

本店は東別院さんからお借りしている大正末期の洋館を、当社がリノベーションして使わせていただいています。1～2階で自社プロデュースのオリジナル家具や、私の目利きで仕入れるヨーロッパ家具を販売するほか、地下は造作家具のモデルルームにしています。



オリジナル家具は、東海地方をはじめ全国のメーカーへパーツごとに発注し、こだわり抜いたものづくりをしています。

例えば、人気商品の一つ「シアトルソファ」は、本体を名古屋市中区のソファメーカーの、「フランネル」が北名古屋市の工場で、伝統的なコイルスプリングを使って一つ一つ手作りしたものです。ひじ掛けと背中のクッションは、北名古屋市の枕メーカーの、「まくらのキタムラ」が手掛け、座面用クッションは熱田区で伝統的な布団づくりをしている「丹羽ふとん店」が座布団の技術で作るといふ、『メイド・イン・オール愛知』の商品です。

愛知製なのになぜ「シアトル」なのかといえ、開発当時に北名古屋市出身のイチロー選手がシアトル・マリナーズで活躍していたことにあやかって、北名古屋市から世界に発信したいとの意味で命名しました。

また、ショップ内のウォーキングクローゼットでは、日本を代表する世界的アパレルブランド「コムデギャルソン」も販売しています。これには自分が大好きだったことに加え「リアルスタイル」も、コムデギャルソンのような日本代表のブランドになりたい、という思いを込めています。

## 住宅建設市場へのチャレンジ

創業当初からの願いは、「住宅から家具まで、生活全体を一体感を持ってプロデュースできる総合ライフスタイルカンパニーになりたい」というものでした。実は、欧米ではこれが当たり前の経営スタイルです。ところが、日本の建築業界では建物ばかりを重視して、中に置く家具の使い勝手までは考えられていないため、せっかく一生に一度の思いで建てた家が、結局は寝るために帰るだけの場所になってしまっていることが、多いように思います。

そこで今後は、この課題を解決できるように、本来の目的だった家とインテリアの総合プロデュースに力を入れたいと考えています。来年の創業20周年を機に当社オリジナルのモデルハウスを県内に作り、住宅事業の本格化を目指します。

5年以内には仙台、金沢などでもモデルハウスを作り、製造小売りと卸売り、住宅事業で売上構成を3分の1ずつにすることが目標です。なお、ジェイアール名古屋タカシマヤでも新築住宅やリノベーションの窓口として活動し、今後はそうした形で百貨店との取り組みを、全国展開したいと考えています。

## 人づくりへの取り組み

現在は、商品のプロデュースから海外展示会での輸入品の目利きまで、ほぼ私が全部やっているようなものですが、会社の将来を考えれば若手の人材育成が急務となっています。

当社の目指す事業では、ショップのスタッフは単なる“売り子”ではなく、お客様の求める生活を的確にとらえ、住宅の構造から、その中に置くインテリアや生活雑貨まで、ライフスタイル全体を提案できる専門アドバイザーにならなければいけません。お客様には社会的ステータスの



高い方も多く、ライフスタイルについてよく勉強もされているので、こちらもプロフェッショナルとしての矜持が必要です。

そのため、私は敬天愛人の気持ちで社員とお客様を大切にしています。また、経営ビジョンも社員と共有して各人の職能を高め、専門知識を生かした接遇ができるよう、人材のレベルアップに向けた育成に取り組んでいます。