

# いらしたお客さまに 最適な家づくりを

## コーディネートしてお返 しする

㈱シーステージ(群馬・太田市 三浦裕之社長)は、ショールームをはじめとする「家カフェ」というシステムを使った住宅のプロデュース会社で、パッケージプランの提案とインテリアの販売などを手がけ、施工部隊である関連会社の㈱シーケンス(同所)が家づくりにあたり、お客さんにとって家カフェは、単なるつくり手ではなくおしゃれな住生活の提案をしてくれるシステム、アンテナとして機能している。同名のショールーム運営と、シーステージの家づくりシステム、ブランドを表し、デザイン、土地、マイスター、資金の4つを取りまとめ、同社のホ

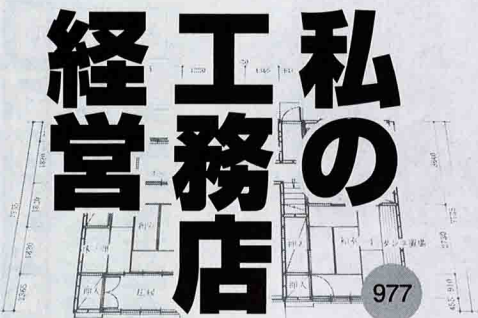
理想のデザインを実現する

「デザイン」ではアドバイザースタイル、コナベスタイル、デザインインテリアの販売などを手がけ、施工部隊である関連会社の㈱シーケンス(同所)が家づくりにあたり、お客さんにとって家カフェは、単なるつくり手ではなくおしゃれな住生活の提案をしてくれるシステム、アンテナとして機能している。同名のショールーム運営と、シーステージの家づくりシステム、ブランドを表し、デザイン、土地、マイスター、資金の4つを取りまとめ、同社のホ

「デザイン」ではアドバイザースタイル、コナベスタイル、デザインインテリアの販売などを手がけ、施工部隊である関連会社の㈱シーケンス(同所)が家づくりにあたり、お客さんにとって家カフェは、単なるつくり手ではなくおしゃれな住生活の提案をしてくれるシステム、アンテナとして機能している。同名のショールーム運営と、シーステージの家づくりシステム、ブランドを表し、デザイン、土地、マイスター、資金の4つを取りまとめ、同社のホ

「デザイン」ではアドバイザースタイル、コナベスタイル、デザインインテリアの販売などを手がけ、施工部隊である関連会社の㈱シーケンス(同所)が家づくりにあたり、お客さんにとって家カフェは、単なるつくり手ではなくおしゃれな住生活の提案をしてくれるシステム、アンテナとして機能している。同名のショールーム運営と、シーステージの家づくりシステム、ブランドを表し、デザイン、土地、マイスター、資金の4つを取りまとめ、同社のホ

「デザイン」ではアドバイザースタイル、コナベスタイル、デザインインテリアの販売などを手がけ、施工部隊である関連会社の㈱シーケンス(同所)が家づくりにあたり、お客さんにとって家カフェは、単なるつくり手ではなくおしゃれな住生活の提案をしてくれるシステム、アンテナとして機能している。同名のショールーム運営と、シーステージの家づくりシステム、ブランドを表し、デザイン、土地、マイスター、資金の4つを取りまとめ、同社のホ



群馬県太田市 (株)シーステージ (株)シーケンス



三浦裕之社長

「土地」については、不動産業者の仲介物件をサイトで公開し、その土地の情報をお客さんの代わりに調べる。「土地は、第三者が調べたものを扱うのがベストです。売買の当事者だと本当のことを言わないケースもある。近隣

「土地」については、不動産業者の仲介物件をサイトで公開し、その土地の情報をお客さんの代わりに調べる。「土地は、第三者が調べたものを扱うのがベストです。売買の当事者だと本当のことを言わないケースもある。近隣

「資金」については、ホームローンドクター(株)(東京・千代田区 淡河龍明社長 以下「ホームローン」とのコーポレーション)の評判。最大のメリットは、ホームローンがお

「資金」については、ホームローンドクター(株)(東京・千代田区 淡河龍明社長 以下「ホームローン」とのコーポレーション)の評判。最大のメリットは、ホームローンがお

「資金」については、ホームローンドクター(株)(東京・千代田区 淡河龍明社長 以下「ホームローン」とのコーポレーション)の評判。最大のメリットは、ホームローンがお

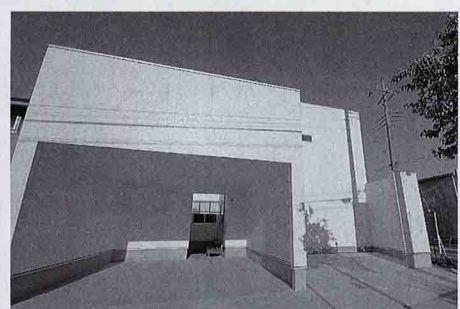
「資金」については、ホームローンドクター(株)(東京・千代田区 淡河龍明社長 以下「ホームローン」とのコーポレーション)の評判。最大のメリットは、ホームローンがお

「資金」については、ホームローンドクター(株)(東京・千代田区 淡河龍明社長 以下「ホームローン」とのコーポレーション)の評判。最大のメリットは、ホームローンがお

「資金」については、ホームローンドクター(株)(東京・千代田区 淡河龍明社長 以下「ホームローン」とのコーポレーション)の評判。最大のメリットは、ホームローンがお

**会社概要**

〒373-0813 群馬県太田市内ヶ島町866-4 ☎0276-30-3883 FAX 同3855 設立=平成10年4月、資本金=3000万円(グループ合計)、社員数=15人(一級建築士1名、二級1名)、シーケンスは年間35棟、年商は7億円(1棟平均2000万円)、これにシーステージの売上を加味すると約10億円。以前は分譲住宅も手がけていたが、現在は注文住宅のみ。木造95%・非木造5%。在来30%・ツーバイフォー70%。住宅90%・店舗等10%。



デザイン性溢れる施工例とショールーム「家カフェ」の内部(左下3点)



ショールーム「家カフェ」は、東京・代官山のブティックを彷彿させるおしゃれなイメージで、お店に入った瞬間「ここなら何かやってくれる」と期待させる雰囲気がある。「そのため、ホールが結婚式の2次会会場に使われることもしばしばです」と三浦社長。シーステージの主な客層は20代後半から40代。この世代には、「家カフェ」の美しいインテリアで飾られた

ショップとオープンスペースのホールは好まれる。ショールームや作業場の一部を多目的ホールに改造して開放している工務店が多いが、「家カフェ」のようにおしゃれスポットとして利用されるケースはめずらしいといえよう。

