

記者の目

リフォームビジネスで成功するための基本戦略は、一度お客さんになっていただいた方から何度もリピートしてもらうことだ。給湯器を変えてもらったら、次はバスはどうか。キッチンを変えてもらったら、床・壁はどうか。外壁を塗ったら、次は外構はどうか。築20年を超えたらあらゆる部位が劣化し、次々に受注チャンスが訪れる。だが、これらの需要をま

とめて獲得するには、顧客から信用されているかどうかによる。信用を得るためのきっかけは何もリフォームでなくてもいい。1面で特売したように、お客さんの生活の困りごとを解決するのであれば、どんなサービスでも信頼獲得のチャンスがある。でんかのヤマガチという会社はシニア顧客の買い物代行もしているという。ささやかなサービスかも知れないが、それが信用を積み上げることになり、次なるリフォームの受注を生むのだ。(編集長 金子裕介)

2021
7/5
(1463号)

リフォーム産業新聞

The Japan Journal of Remodeling

発行所：(株)リフォーム産業新聞社 本社：〒104-0061 東京都中央区銀座8-11-1
TEL 03 (6252) 3450 FAX 03 (6252) 3461 http://www.reform-online.jp
発行人：加寛光次郎 年間購読料：22,000円(税込)

リノベ専門「モデルハウス」で売上3倍に

光熱費が7割下がる断熱中古物件が武器

ベンチマーク
企業

エコ・ビータ

新築とリフォームを手がけるエコ・ビータ(京都府舞鶴市)の2021年7月期のリフォーム売上は2億5000万円を見込む。前期の売り上げ約7000万円から、3倍以上の増加だ。追い風となったのは、3年前にリノベーション専門のモデルハウスをオープンしたこと。新築同様の性能やデザインを体感してもらうことで、来場者に驚きを与えている。【レポート/編集部 菅原拓】

2000万円超は6件

エコ・ビータ年商3億5000万円のリフォームは、2000万円以上の受注が年に1件ほどだったが、過去1年で同様の受注が6件に増加。うち2件の受注が3000万円を超えた。

起爆剤になったのは、2018年に舞鶴にある木造2階建ての中古住宅を買い取り、リノベ後に公開したこと。1年間で180組が来場するなど大きな注目を集めた。



下野邦夫社長

と、下野(かばた)邦夫社長は狙いを口にする。ただし、モデルハウスは公開後に次第に客足が途絶えてしまうのが難点だ。そのため、一定期間で高単価の受注を獲得し、鮮度が落ちたら売却して投資分を回収する。今年1月には舞鶴とは別に、福知山に新たにモデルハウスをオープンしたが、わずから5カ月で3200万円での売却が決まり、投資額を回収できた。

「断熱性能、デザイン力、サイン力をアピールできる場所として、モデルハウスが最適だと考えました」



女性の雇用を促進し、販促強化と風土改善を実現

「暮らしサポート業」を行う同社の顧客ターゲットは40歳以上の二次取得者、それも女性だ。この層は子どもが独立するな

として家族構成が変化するケースが多い。そのため、同社では、女性を雇用することを推進する。従業員19人のうち、14人が女性だ。

な販促ツールのひとつ。創業以来の17年間で120回を数える。OB客に送ったり、新聞に折り込んで女性活躍する。それはタイムカードの廃止による柔軟な働き方の実現や、風土改善の一助にもなっている。子育てが落ち着いた主婦を再度、雇用するなどして、離職防止にもつなげる。

「かつては、男性社員にノルマを与え、疲弊して離職が相次ぐような環境でした。建設の技術者ばかりだったので、接客も堅苦しかった。女性社員が増えたことで、社内風土が良くなり業績も上

向くよくなりました」

マルシェ1500組

「暮らしサポートする」「ホームメンテナンス」もそのひとつだ。例えば草刈りや掃除、冷蔵庫を動かす、などのサポート業で価格は1時間3000円ほど。地道に行うことで、年間800万円ほどのリフォーム受注につなげている。

年4回のタブロイド紙「陽だまり通信」も重要

「暮らしサポート業」



▲築35年木造2階建ての昭和の古家をリフォーム、モデルハウスとして公開。内装は、細々と仕切りを取り払い、広々としたフルオープンLDKのスペースを確保した。将来的な売却を視野に販促活動を続ける

「断熱性能、デザイン力、サイン力をアピールできる場所として、モデルハウスが最適だと考えました」

「暮らしサポートする」「ホームメンテナンス」もそのひとつだ。例えば草刈りや掃除、冷蔵庫を動かす、などのサポート業で価格は1時間3000円ほど。地道に行うことで、年間800万円ほどのリフォーム受注につなげている。

年4回のタブロイド紙「陽だまり通信」も重要

「暮らしサポート業」

「かつては、男性社員にノルマを与え、疲弊して離職が相次ぐような環境でした。建設の技術者ばかりだったので、接客も堅苦しかった。女性社員が増えたことで、社内風土が良くなり業績も上

向くよくなりました」

「暮らしサポート業」

「暮らしサポート業」

「暮らしサポート業」

「暮らしサポート業」

「暮らしサポート業」

「暮らしサポート業」

「暮らしサポート業」

「暮らしサポート業」

「暮らしサポート業」

「暮らしサポート業」



STEDIA

ステディア

輝く生活をキッチンから...
~change the stainless kitchen~



クリナップ株式会社 https://cleanup.jp/