

価格競争に陥らない 新しいリフォームのカタチ

スタイルリフォーム事業「RESTILO」始動 <http://www.restilo.com>

「安心のブランド」で 新規顧客開拓

営繕中心の営業からの脱却へ

(株)リビルドは今春、生活スタイル提案型のリフォーム事業「レスティロー」を創設、全国の工務店・リフォーム業者向けに加盟募集をスタートする。利幅が少なく過当競争が激化する営繕リフォームから、価格・競合に左右されないスタイルリフォームへ。多くのつくり手がこうしたリフォーム事業を成功させたいと願っているはずだ。

リフォーム市場は二極化

リフォームと一口にいても、古くなったものを修理したり新しいものに取り換える営繕リフォームと、生活スタイル・暮らし方を変えるリフォームの2種類に大別できる。リフォームは7~8兆円規模ともいわれる大きな市場であるにもかかわらず事業化が難しい。成功者の少なさがそれを物語っているようだ。(株)リビルドのリフォーム事業責任者・大竹正晃さんは、いまのリフォーム市場の現状を次のように指摘する。

「営繕はクロスや張りの張り替えがいくら、トイレの交換がいくら…とメニューチラシによる販促がいまの主流です。参入が容易なため、工務店・リフォーム業者をはじめ水道業者・電器店などがこぞって工事を取り合う過当競争に陥っています。しかもこのデフレ時代、低価格なモノが求められる。利益が圧迫されるため、営繕だけのリフォーム事業は会社の成長につながりにくいのです」。

「一方、大手リフォームメーカーがひとり勝ちしているのが、生活スタイル・暮らし方を変えるリフォームです。消費者にとっても自己実現につながるこちらのリフォームにはお金をかけたい。でもどこに頼んでいいのかわからず、結局ニーズを実現できていないのが現状です。二極化が進む市場のなかで工務店は本来、こちらの生活スタイル変更型の仕事をとりたいたはず」。

スタイルを提案するリフォーム

こうした現状を変えようと生まれた

のが、新しいリフォーム事業「レスティロー」だ。最大の特徴は、自分らしい生活スタイルや豊かな暮らし方をリフォームで実現する「スタイルリフォーム」というこれまでにないリフォーム提案の方法をブランド化している点。

「消費者がひと目で『ステキだな』『この会社なら安心して依頼できる』と感じるようなブランドを構築することで、価格競争に陥らない顧客開拓が可能になる」と大竹さんはいう。

また「レスティロー」では、自然素材リフォーム・耐震補強リフォーム・中古住宅リフォーム・マンションリフォーム…などさまざまなスタイルのリフォームをメニュー化、カタログとWEBツールを活用して100件超のリフォーム事例をスタイル別で提案。消費者が希望のリフォームデザインと価格相場を簡単に把握できるというしくみだ。

「たとえばマンションに住んでいるひとは、戸建てのリフォーム事例にはまったく興味を示してくれません。いくら『マンションもできます』といっても信用してもらえず選択肢から外れてしまう。過去のお客様が見えない(=施工事例がない)会社、ブランド力のない会社が営繕から脱却できないのはこうした理由からです」。

広島直営店では、リフォーム未経験の営業スタッフ2人が半年で1億円の実績を上げている。「3~4社の相見積りになっても契約できるケースがほとんど。価格競争にならないスタイルリフォームは、お客様の高い満足度も期待できます」。

「レスティロー」では、スタイルリ



リフォームスタイル別の販促ツール。中古住宅・マンション自然素材…などメニューが豊富でおしゃれなデザインが目をはく

フォームに参入するためのデザイン性豊かなカタログ・ツール類のほか、プランニングや図面作成などの本部サービスも提供。反響のとり方、営業のやり方など具体的な事業化支援にも力を入れる。こうしたサポート体制には、ガーデンエクステリアチェーン「エスティナ」を全国ブランドに押し上げたリビルドのノウハウを応用、リフォーム事業に本格参入したいと考えている会社であれば、経験・実績がなくても挑戦できるはずだ。

加盟金は40万円/エリア~。「地域1社限定で、チャレンジ精神あふれる工務店さんと手を組み、全国500社規模の安心のリフォームブランドをつくりたい」とし、東京・広島でセミナーを開催する。日程・会場は問い合わせを。

■問い合わせ・資料請求
 (株)リビルド RESTILO事業部
<http://www.restilo.com>
 東京都中央区日本橋浜町3-39-1
 ルート浜町ビル
 TEL.03-5614-5740