

新社長、「第二の創業」戦略

品質向上、集客強化に着手

注目企業 レポート

前期リフォーム売上高3億8000万円のリフォーム熊本（熊本県熊本市）は、2021年4月に野中幹広社長が就任。今期は5億円のリフォーム売上を目指す。「第二の創業という意識でこの1年半やってきました」と話す野中社長に、同社の戦略を聞いた。



野中幹広社長

21年8月には顧客満足度を高めてリピートや紹介を増やすために、営業の社員2人からなる、品質改善のための「サポート班」を作った。サポート

「リノゼント」を提示
野中社長は、2021年4月に異業種から社長に就任した。主に実施したのは、商圏エリアの縮小、質の向上とブランド強化、ポータルサイトへの依存脱却だ。まず手を打ったのは、商圏の縮小だった。熊本県全域としていた対象エリアを熊本市内とその近郊に限定した。「2016年の熊本地震で需要の先食いやシェアの奪い合い、価格競争が起きていた。全国的にはリフォーム業界の先行きは明るいという記事が見られるけど、それはビルダー目線の話で、地方のリフォーム会社は大変だと思う」と野中社長は話す。また「価格が落ちるのは難しい。野中社長は、質の向上とブランドインクに着手。20

中古住宅市場とリフォーム産業の「今」と「これから」 Vol.7

最近人気の「買取再販」ビジネス。リフォーム業をざれていくと、頻度の差はあれOB顧客から所有している物件を売ろうかどうかという相談が来るかと思えます。その流れで、他社と競合せずに仕入れられた結果、このビジネスの妙味を感じた方もいらっしゃるかもしれません。さて、今回はその「買取再販」ビジネスを継続的にやっていく場合に注意したいポイントを、一般的な実務の流れから抜粋してご紹介していきます。まずは、当然ながらきちんと利益を出すためには、一にも二にも「仕入れ」が最も重要なのはお分かりでしょう。この仕入れが「高値掴み」になってしまうと、こだわりのリフォーム費用も全て価格に転嫁されますので、結果的に「良い物件だけが高い」という評価になり、売れ残る可能性が高まります。一般的には、そのまま市場に売りに出される金額の7割を目標に購入したいものです。

「買取再販」実務のポイント

次に、買い取り資金をどうするかという問題があります。1物件だけであれば現金で購入することもあるでしょうが、そこはあえて融資を受けて事業をすることを勧めます。なぜなら、金融機関に対して「買取再販」の実績を積み重ねることで、次の現場や複数の物件を購入したい場合に、その機会を逃さないためです。

また、金融機関によっては物件代金+リフォーム資金も併せて融資してくれますので、金融機関選択にも慣れておく必要があります。

続いて、融資を受け仕入れた後は、リフォームを実施して販売活動に入りますが、販売方法は2つあります。一つは自らで買主を見つける。そしてもう一つは他の不動産会社に売ってもらう方法です。一つ目の自ら買主を見つける場合は、売主として直接買主を探すことになります。不動産業界用語では「直販」と言い、買主にとっては「仲介手数料」が不要になるメリットがありますが、「仲介手数料」を収入源とする他の不動産会社には好まれません。万一、自ら顧客を見つけられなかった場合、他の不動産会社に販売協力を依頼することになりますが、積極的に協力してくれる販売会社を見つけ辛くなります。

また、自ら買主を見つける場合には、買主が融資を希望した場合の資金計画や融資金利の説明などの知識が求められます。さらにいうと、継続的に「買取再販」ビジネスを行う場合に、多くの仕入れ候補物件の情報が必要となりますが、それをOB顧客だけで賄えない場合は、物件情報を持っている他の不動産会社から入手する必要があります。したがって、継続的に行う場合のポイントは、他の不動産会社と良好な関係構築をするということだと言えるでしょう。

リフォーム熊本の掲げる「コアバリュー」

- Vision 熊本県で信頼度No.1の会社になる
- Concept 『モノ』を売るから『コト』を売る
- Symbol リノゼント(=リノベーション+プレゼント)

▲コアバリューに基づき、サポート班結成や集客戦略を立てている

ト班はリペアや苦情が出ないよう、各現場で養生や清掃、廃材の回収などを徹底している。ブランドインクでは、リノベーション+プレゼントから「リノゼント」を造語。「日頃から感謝している人にリノゼントをプレゼントしよう」という考え方を一語で表したものだ。例えば、子世帯が親世帯のために寒気解消やパリアフリーなど暮らし方を変えるリノベーションをアレンジするよう、需要獲得を目指す。新規模顧客の集客方法も改善を図る。具体的には、ポータルサイトへの依存脱却と、ネット・リアルを併用した自社集客の強化だ。同社の売上のうち、7割以上を新規が占める。これまではそのほとんどがポータルサイト経由の受注だった。利益率を上げるため、OB顧客へのアフターフォローを強化しながらポータルサイトを再一新させる予定だ。また新たに立ち上げたマーケティング部では、広告の反響率などデータ収集を始めている。今期のリフォーム売上は大きく成長し、約5億円の着地を目指す。「1年半、売上よりもまずは集客できるかが重要と考えてやってきました。時いた種の花が少しだけ開きそうな段階です。前上期と比べて、今上期の売上は136%くらいで推移している。来期の計画はまだ公表できませんが、事業の拡大計画はあります。3年後をめどに売上を倍にすることを目指しています。」（野中社長）

会社概要	
会社名	リフォーム熊本
代表者名	野中幹広
本社所在地	熊本県熊本市
設立年	1987年
従業員数	12人
事業内容	リフォーム・リノベーション
リフォーム売上	3億8000万円



オンライン開催
ONLINE SEMINAR

建築受注につながる不動産仲介業を始めませんか？



建築会社 不動産 仲介業

「建築×不動産」
ARCHITECTURE×REAL ESTATE

- ・不況に左右されにくい
- ・住まい探しの川上から関われるのでお客様をグリップできる
- ・不動産を窓口にするとうれいを提供するお客様から考えることが可能に

11/20 16:00 START	11/21 13:00 START	11/24 16:00 START
----------------------	----------------------	----------------------

START REAL ESTATE AGENCY

その他の日程はWEBに掲載中！

セミナー・相談会はWEBからお申込みいただけます。
<https://www.bukkenking.com/seminar/>



まずは資料請求から、という方はこちら

<https://www.bukkenking.com/books/service/>



物件王 株式会社 物件王

<https://www.bukkenking.com>