地域リフォーム店ノウハウ最前線

単価アップ　K&K建築工芸（東京都世田谷区）

木村和政社長

会社概要
- 所在地　世田谷区上用賀
- 設立年　1983年
- 従業員数　5名
- 年商　1億5000万円

国を挙げての節電対策で、住宅リフォームでも「省エネ」にはとくに関心が高まっている。K&K建築工芸では自社の強みである耐震リフォームと組み合わせることで、単価アップにつながってきている。

耐震改修＋遮熱提案に切り替え

自社モデルルーム内には遮熱塗料の効果が実証、体感できるコーナーがある。光熱費が割安になった実例も紹介する

耐震リフォームの実績が多いK&K建築工芸（東京都世田谷区）では、年商1億5000万円のうち、6割程度が耐震改修に絡むリフォーム工事だ。

しかし、最近では競合が増えるなどして差別化が求められていることから、同社では耐震改修のついでに省エネ改修もあわせて提案するというプランニングに力を入れ始めた。

耐震改修がきっかけとなって依頼が来たある案件では、省エネ提案も盛り込んで提案したところ、最終的に　の契約になった。

具体的には、屋根・外装に遮熱塗料の塗布、セルローズファイバーによる壁・床の断熱化、サッシの2重化、そのほか、間取り変更や水回りのリニューアルもあった。

「このお客さんは耐震などハード面の性能向上に強い関心があったので、せっかく耐震リフォームをするなら合わせて省エネ改修もしたほうがコストも下がり、より安心で快適に住めるとさまざまな提案をしたところ大型化してきました」（木村和政社長）。

省エネリフォームについては最低でも遮熱の塗料を提案する。同社では自社のモデルルームに実際の遮熱塗料を内外装に塗っており、エアコンの温度をほとんど下げずに快適に過ごせる点などを体感しながら提案している。また、塗料を塗った外壁材とそうでない外壁材ではどれだけ熱の遮り方が違うかを実験できる装置も使っている。

トピックス
- 実績のある耐震プランに省エネを掛け合わせたプランを積極提案
- 遮熱塗料をイチ押し。モデルルームで実証も

店づくり　リモデルハウス（大阪府大阪市）

大平富義社長

会社概要
- 所在地　大阪市東淀川
- 設立年　1981年
- 従業員数　14人
- 年商　1億4000万円（家電販売除く）

家電業界がリフォーム業に進出するように、リフォーム業界が家電販売にまでサービスを拡大するケースが出始めている。リモデルハウスの大平社長は「より地域に密着したサービスを行っていく」と意気込む。

「リフォーム＋家電」販売開始
「ミドリ電化」FCでサービス強化

従来のショールームの隣に家電展示ルームを併設。量販店にわざわざ行かずとも同価格の家電を購入できる点が売りだ。

リモデルハウスは従来のリフォーム事業に加え、家電販売にもサービス内容を拡大し、業績は前年度を上回る勢いで推移している。12月の決算ではリフォーム売上2億円を見込む。

同社は今年3月、家電量販店エディオングループの「ミドリ電化」フランチャイズに加盟した。従来のリフォームショールームに隣接する形でもうひとつのショールームを作り、家電商品を展示したショップとして運営している。

FC加盟の強みは、量販店と同じ価格で商品を提供できる点で、地域のユーザーはわざわざ大型店に行かなくても家のそばにある家電ショップで大型店と同じ価格で商品を購入できる。店内にはテレビや扇風機、照明、エアコン、掃除機などが展示されている。

家電サービスのFCへ加入した狙いは2つある。1つは大手ブランドを活用することで信用力を高められる点。加盟後、1000万円以上のリフォーム工事が相見積もりなしで決まったケースも出てきた。

そしてもうひとつが顧客サービスの充実だ。「リフォームの際に、お客さん宅の電球を換えたり、テレビやエアコンも新しくしたりすることが多くありました。地域のお客さんの家の困りごとに本当に応えるために、家電商品も提供できれば満足度が高まると考えています」（大平富義社長）。

トピックス
- 家電量販FC「ミドリ電化」に加盟
- ブランディング・サービス拡大で大幅増収を見込む