

2020年(令和2年)

8月10日
No.1420

毎週月曜日発行(第5週は除く)
発行人:加藤光次郎
年間購読料 20,000円+消費税

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
亀岡大田取材班グループ
本社: 104-0061
東京都中央区銀座8-11-1
TEL:03(6252)3450 FAX:03(6252)3461
大阪支局: 530-0005
大阪府大阪市北区中之島2-3-18
中之島フェスティバルタワー16階
暮らしをよくする、専門メディア

CONTENTS

8-13 特集・経営ノウハウ

- 8 競合に負けない成約率を高める方法は?
- 10 チラシ反響4000分の1当たる販促方法は?
- 12 営業は一気通貫か分業がいいのか?

15 断熱リフォーム

コロナ禍で大型改修が伸長
ハイアス・アンドカンパニー 福島宏人取締役執行役員



17 インタビュー

建設業で完全テレワーク
ソーケングループ 有吉徳洋社長



19 新業態

地域密着加盟店で家電販売
コスモス・ペリース



24 トレンド

「書斎マスト」の声増加
ニューユニークス



リフォーム産業新聞オンライン
コロナ関連情報を積極配信中



リフォーム費の負担軽減策、次々と 「施主が現調」なら3万円引き

イズホーム 水まわり専科

「よくなる風情」 創業会社 | 加盟会社 | コラボ |
0120-947-321
受付 10時~18時(水曜日に限り24時間)

優良職もOK! 水栓1つからLINEでカンタンお見積り!

商品紹介 | 施工事例 | ショールームを探す | 専任相談 | 加盟店へ

価格に自信あり!
相見積もり大歓迎

今だからを安心してできるリフォームを。 大阪府内限定

マンションお風呂オンラインパック登場!

8月末までスタートアップキャンペーン! 合計3万円おトク!

▲イズはオンライン割引を始めた

約13億円の売り上げを誇るイズ(大阪府堺市)は、オンライン「マンションお風呂オンラインパック」を始めた。これは施主がお風呂の現地調査を自身で行えば、3万円引きの割引サービス。必要な写真を撮影して会社に送れば、ビデオ会議システムで商談。営業マンが現調に行く必要がなくなるためその分を還元し、少しでも安い価格でパブリックなリフォームを提案する。初めて間もないが既に数件

お風呂の現地調査を自身で行えば、3万円引きの割引サービス。必要な写真を撮影して会社に送れば、ビデオ会議システムで商談。営業マンが現調に行く必要がなくなるためその分を還元し、少しでも安い価格でパブリックなリフォームを提案する。初めて間もないが既に数件

▲イズはオンライン割引を始めた

約13億円の売り上げを誇るイズ(大阪府堺市)は、オンライン「マンションお風呂オンラインパック」を始めた。これは施主がお風呂の現地調査を自身で行えば、3万円引きの割引サービス。必要な写真を撮影して会社に送れば、ビデオ会議システムで商談。営業マンが現調に行く必要がなくなるためその分を還元し、少しでも安い価格でパブリックなリフォームを提案する。初めて間もないが既に数件

景気が後退局面にある中、少しでも消費者の金銭的な負担を減らすリフォームキャンペーンが増えた。ネットから申し込んだら3万円引き、リフォームローンの金利は会社が負担など、各社さまざまな工夫を凝らす。

リフォーム事業で年商約13億円の売り上げを誇るイズ(大阪府堺市)は、オンライン「マンションお風呂オンラインパック」を始めた。これは施主がお風呂の現地調査を自身で行えば、3万円引きの割引サービス。必要な写真を撮影して会社に送れば、ビデオ会議システムで商談。営業マンが現調に行く必要がなくなるためその分を還元し、少しでも安い価格でパブリックなリフォームを提案する。初めて間もないが既に数件

受注に至っており、手応えを感じると名越生雄社長は話す。

キャンペーンを始めた理由は極力人と会わずに、より安い商品を買いたいという消費者が増えたためだ。「コロナの影響で私どもが得意としている300万~500万円の成約率が47%から38%に下がりました。景気が悪くなったことでお客さんは相見積もりをしっかりとるようになり、この中価格帯のリフォームは競争が激しくなっていると感じます。実は小工事の成約率は4ホ



イズ 名越生雄社長

ローン金利、60回までゼロ
近所なら10万円引く「地元割」も

塗装で日本に活力を!
お支払いはお任せください

無金利キャンペーン

▶金利を自社で負担するサービスで経済的負担を減らす三和ペイント

インテリアが揃って、低単価の商品をより割安に出すことが重要なのではないかと思いついたオンラインキャンペーンを始めました(名越社長)

同社では「非接触」を求めるユーザーが増えてきたため、ウェブ上での販促を強化しようとサイト「水まわり専科」を立ち上げた。これまでは2万円引きのキャンペーンだったが、8月末までは3万円に還元額を増やした。

コロナが蔓延し始めた3、4、5月の売り上げが前年比で半減だったため、同社の1~6月の中間決算時の売上高は4億5000万円。今期の当初計画は16億円。同キャンペーンと新たに始める30~40代向けの1000万円級のリノベにより計画達成のため挽回を図

WTW

西海岸風住宅リノベ開始

サーフテイスト感じる内装に

インテリア販売業者(東京都港区)と提携住宅デザイン「WTW」ROJERプランを一番の社から内装、



インテリア販売業者(東京都港区)と提携住宅デザイン「WTW」ROJERプランを一番の社から内装、

りた考えた。

外壁、屋根塗装のリフォームで年商34億円の三和ペイント(大阪府大阪市)は、無金利リフォームローンキャンペーンを始めた。金利手数料を同社が負担し少しでも消費者の負担を減らす考え。特徴は無金利での支払いが最大60回まで可能というところだ。「金利負担をする業者さんはいま60回払いにまで対応しているところは他に



三和ペイント 経営企画室長 岡部 藤祐氏



いないと目管企画室長は語る。11月までは10%でリノベ提供しては

このキャンペーンの理由は、負担を減客、リピーを獲得すス塗装に對ドルを下規顧客を確