

読む



ビタミン

地域に根ざす工務店

・リフォーム店を元気にするビタミンです。

2020年8月号

今月のひと言

建築の仕事も旅行業のよう視点で。

旅行業界が全滅状態の中で、なにかと話題を提供されている「星野リゾート」の代表取締役社長 星野佳路氏が<マイクロ・ツーリズム>を提唱されています。これを地域に根差した建築会社に当てはめてみました。(展開案は都市部を想定しています)

- 1) スケルトンから取り組めるマンションの「リノベーション」
- 2) 同じく構造躯体のしっかりした建築物の「コンバージョン」
- 3) トヨタとパナソニックが組んで開発している「つながるスマートタウン」のようなものを、地域の会社とのコラボで「ミニ分譲開発」。
- 4) 近隣にある古屋や古民家をテーマにした「マルチハビテーション」。
同じく上記の物件をテーマした「ワーケーション」。地域の再生と開発です。

建築や住宅に関連させながら、

- ・東京一極集中でないビジネスライフ提案
 - ・コロナ禍後のライフスタイルの提案
 - ・働き方改革につながる新しい生き方提案
- <マイクロ・アーキテクチャー>ですね。

自社の想いと強みでできることはまだある。それはリノベーションや大規模リフォームだ！

リノベーション受注のアイデア **8** 選

VOL
8

アイデアの5 メーカーショールームを活用する

今回はメーカーショールームを活用すると、大型リフォームやリノベーションが受注しやすくなることをお話いたします。特に水廻りから建材（ドア、窓、床、ドアなど）が揃っていると、空間提案がしやすいですね。

●メーカーショールームはリフォーム受注に最適

くどくど説明する必要はありませんね。

住宅設備メーカーには水廻り商品、建具や建材などが展示されています。

リフォーム時に必要となる商品が展示されており、見て触って比べることができるのですから、お客様の動機付け、ファンづくり、見込客づくり、ランクアップなど、様々な目的に応じて活用できます。

費用もかからず、アドバイザーのフォローももらえる。ぜひ皆さんには積極的な活用を改めてご提案します。

●メーカーショールームはリフォーム受注に最適

筆者の主観ではありますが、数あるメーカーショールームの中でも、新築住宅が建てられるほどの種類の商材が揃っているLIXILさんやTOTO (TDY) さんはお薦めです。

LIXILさんであれば、水廻り商材、ドア、窓、断熱材、各建材のほかにもインテリア、エクステリアまでが揃うのですから、大規模リフォームやリノベの商談がワンストップでできます。

※エクステリアを含めた提案はリノベにうってつけ。

これを使わない手はない！！

お近くの、もしくは使いやすいショールームは規模や展示商品に差があるでしょうから、自社のリノベにつなげるコトをイメージされ、上手に活用してください。

●リノベ商品をプレゼンする！その意識で。

読むビタミン4月号、本シリーズ「カードの1●商品をつくる」の章でご紹介した、リノベ商品の提案にも有効です。

「庭と繋がるリビング」であれば、キッチン・断熱窓・収納・断熱材・床材・ウッドデッキ・目隠しフェンス等多岐に渡る商品提案がその場でできるのです。



「元気に暮らす終の住まい」であれば、いくつものバリ

フリー工事も含め、安全な住まいの性能、動線確保など、その人に合わせた暮らし方提案ができる筈です。



「自社の想いと価値を詰め込んだリノベ商品を〇〇ショールームでお見せします」このようなスタンスで捉えてみてください。WEBのコンテンツ、イベントの企画など、他社と違った戦略やアプローチができるはずですよ。



▲空間提案があったり



▲ユニバーサルデザインの検証



▲比較体験ができ



▲エクステリアもある

工務店さんがいるところなら...

日本全国東奔西走どこへでも!

呑んで騒いで時折仕事。

よいどれ 早川大二の



渡り鳥 旅日記



八十四合目 万全体制で札幌へ、函館へ。

「緊急事態宣言解除」を受けて、7月中旬、札幌・函館へ二泊三日の旅。超久々である。

がしかし、ご周知の通り非常にリスクである。

がしかし、チケット取っちゃったし、約束だし...

がしかし、世間に迷惑かけられないし、ビビる自分の心も。こんな色々な想いが錯綜するなか、万全体制で行く事にした。

札幌は、渡り鳥前号でご紹介したオレンヂカンパニーの川上社長の元へ馳せ参じたのです。

面白かったのは、オレンヂさんのオフィス。3層構造、

屋上付き。テラスハウスみたい。住付オフィスになっており、ちっとも工務店さんらしくない。デザイン事務所、って言ったほうがピッタリだ。オレンヂさんの価値は「デザイン」なのだから当然と言えば当然なんだな。



▲北海道の左側、と言っても札幌函館間は約300キロ。横浜名古屋間くらい。新幹線ならすぐだけど、特急北斗に約4時間缶詰!



▲万全を期して対応をしていたスナックへも。ママも女の子達もフェイスシールド着用。頑張ってるんだね、頑張って! 写真は川上社長とお友達。

川上社長曰く“デザインは相手を慮る力が最も大事、相手の話しを丁寧に掘り出して聴いて引き出して **INPUT**。そしてワクワクするようなデザインを **OUTPUT!**”だそう。これにはおいらも大いに共感!! そんな社長のことを理解してスタッフの皆さんもステキ! そんな社長のことを (たぶん) 理解しているであろう奥さまもステキだ。

※住付オフィスなのでスタッフにも奥さまにもお会いした。

社長とおいら、益々共鳴し合って楽しく仕事。当然、その流れで呑みに行ったのでした。社長の仲間も呼んでみんなで宴会! もちろんフェイスシールド着用、声を殺して万全を期して。

翌日は WEB 用の動画のため、札幌の街をいろいろとロケに走り廻る。撮影は社長の奥さまにお願い。なかなか良いロケであった。

で夕刻、札幌から特急北斗に乗り込み函館へ。実は函館、おいらの長男が今年就職した街で、それでその愚息に会いに行ったのでした。安月給だろうから、一応父親面して、寿司・土瓶蒸し・生カラスミ、そして日本酒グビグビ大盤振る舞いコースをご馳走してやろう、と思ったら、愚息が奢ってくれました。チャンチャン!!



▲仲睦まじい社長と奥さま。奥さまには大変良くしてもらった。感謝!

コロナが一日も早く終息しますように。皆さん、ご自愛を。

