

2021年(令和3年)
3月1日
No.1447
毎週月曜日発行(第5週は除く)
発行人:加寛光次郎
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

6-7 特集1

リフォーム業界実態調査

vol.12 見積もり②

早い、正確、詳細な見積もりで受注率UP

14-15 特集2

環境色彩コンペティション

第23回グッド・ペインティング・カラー

周囲に馴染む外壁塗装が受賞

創美、サッコデザインオフィス

9-11 Q&A

受注率が上がる見積もり作成術

リフォーム専門コンサルタントの越光雅也氏に聞く



17 IoT

リフォームとIoTをセットに

東京電力エナジーパートナー



19 インタビュー

割れ汚れに10年保証の塗り壁材

匠屋 宮澤和彦社長



24 経営術

高断熱・高気密のエコハウスで2割増収

アイビ建築

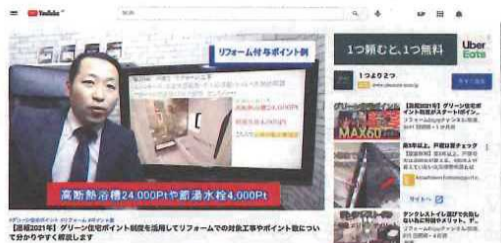


リフォーム産業新聞

ウェブでもニュース配信中



YouTube活用、急増中 補助制度の「解説動画」も



▲大信住器はグリーン住宅ポイント制度について解説



大信住器
元吉敏文社長

元吉社長は「施工事例の写真を交えながら、具体例を出しつつ分かりやすく解説しました。視聴者が求めているのは、この制度が自分にとってど

「グリーン住宅ポイント制度が始まります。どんなリフォーム工事にポイントが付くのか解説していきます」。動画内で視聴者にこう呼びかけているのが、大信住器(福岡県北九州市)の元吉敏文社長だ。

リフォーム会社のYouTubeチャンネルの開設が相次いでいる。消費者に向けてリフォームの補助制度を解説する動画も登場した。専門部署を立ち上げるほど注力する企業も増えており、動画の活用が進んでいる。

「施工事例を使い、わかりやすく」



フラット
エージェンシー
岡村祐介取締役

「グリーン住宅ポイント制度が始まります。どんなリフォーム工事にポイントが付くのか解説していきます」。動画内で視聴者にこう呼びかけているのが、大信住器(福岡県北九州市)の元吉敏文社長だ。



▲フラットエージェンシーはYouTubeの専門部署を立ち上げた

「グリーン住宅ポイント制度が始まります。どんなリフォーム工事にポイントが付くのか解説していきます」。動画内で視聴者にこう呼びかけているのが、大信住器(福岡県北九州市)の元吉敏文社長だ。

物件のビフォーアフターを紹介。1カ月の工事を毎日記録し、タイムラプス機能を使って解説したモノもある。目標は月3件のアップロードだ。



吉武工務店
吉田文彦社長

「コロナの影響で新入社員研修がなくなり、教育も兼ねて自分たちで発信していこうとなりました。チャンネルを新入社員、事務店の魅力を発信して



▲吉武工務店は人材教育の一環として活用

「コロナの影響で新入社員研修がなくなり、教育も兼ねて自分たちで発信していこうとなりました。チャンネルを新入社員、事務店の魅力を発信して

伸越 アーキテクトウェブだけで 見積もり完了 坪単価制導入で明快に

昨年8月に法人化し、塗装リフォームを手掛ける伸越アーキテクト(鹿児島県鹿児島市)は、坪単価システムとウェブだけで見積もりが完了するソフト「PAINT JAC」を開発した。月10件の受注を目指している。

このサービスは、ウェブで現地調査予約まででき、坪単価システムによりバック料金を実現する点特徴。まず問い合わせ時点で外壁であれば6ポイント、屋根であれば4ポイントを施主に付与。5ミリ以下の軽度ク

ラックや軽度のサビ撤去など、軽度補修があること、このポイントから事前に引いていく。初期のポイント内であれば、バック料金が契約できる仕組み。対象は23坪から55坪程度までの戸

「行政書士事務所を併設しているため、登記簿データを算出元にした累

「このサービスを開発した理由は、塗装業界の料金表示に疑問を感じたからだ。」「サイトに表示する内容や、セールスマンのトークなどによる明確さなど、疑念から潜在顧客層を失っているのでは



▲坪単価システムでバック料金を実現した

大であれば1万9000円(坪)。
0円(坪)。
屋根の場合、スレート屋根なら水性シリコン塗装バックで6300円(坪)、遮熱な



岩越仁社長

「このサービスを開発した理由は、塗装業界の料金表示に疑問を感じたからだ。」「サイトに表示する内容や、セールスマンのトークなどによる明確さなど、疑念から潜在顧客層を失っているのでは

「このサービスを開発した理由は、塗装業界の料金表示に疑問を感じたからだ。」「サイトに表示する内容や、セールスマンのトークなどによる明確さなど、疑念から潜在顧客層を失っているのでは