

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

節水型トイレのリフォームなら1万6000ポイント付くといった補助制度の内容をおよそ12分間にわたって詳細に解説。国から発表された難しい資料を分かりやすくしたスライド資料を元に軽妙な語り口で紹介している。

同社は昨年5月、YouTubeチャンネルを開設。リフォームのポイントや施工事例、体験談などを解説する動画を投稿し、自社集客の増加を狙う。チャンネル登録者は1200ほどだが、3万弱の再生数を稼ぐ動画も出てきており、リフォームの参考にする視聴者が増えている。



▲フラットエージェンシーはYouTubeの専門部署を立ち上げた

れくらしいメリットがあるのかということ。自社の顧客のためだけでなく、リフォームを検討している全ての方に有益な情報だと思おうので解説動画を「しました」と話す。

「京町家のリノベーションなど尖った事例を紹介しています。動画では直接集客につなげるのは難しいのですが、会社のブランディングやお客様の興味、関心を引きたいと考えています」(岡村 右介取締役)

弱の吉武工務店(大阪府東大阪市)は、YouTubeの企画から制作、編集までを新入社員3人に担当させ、更新を通じて学びを得てもらおう機会にしている。同社のチャンネルでは「新会議室を造っていきます」といった、自社のオフィスの改装の様子を紹介する動画を投稿。また、新築の事例やM&Aした会社のイン



吉武工務店
吉田文彦社長

タビューなどの動画をアップロードしている。「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に任せ、吉武工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

ます」(吉田文彦社長) 昨年の緊急事態宣言をきっかけに、リフォーム会社のYouTubeチャンネルが急増している。リアルなイベントを自粛し、ウェブ集客に切り替える企業が増えたためだ。例えば「リフォーム キッチン」といったキーワードで検索すれば、検索上位の多くはリフォーム会社が占め、再生数が1万を超えるものも少なくない。

上手く活用できれば、会社の宣伝に活用できる。 進料システムを導入しました。お客さんが住所、築年数などの建物情報を入力することで現地調査報告書の雛形やデザイン要求書、電子契約に用いる契約書や保証書などが半自動で作成される。情報入力業務から開放され、お客さん自身がニーズを感じたときに入力してもらえます。また、打ち合わせも不要なので、月8000円の経費が削減できると見込んでいます」(岩越仁社長)

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、バック料金を契約できる仕組み。対象は23坪から55坪程度までの戸

建。 プランは外壁の種類5つ、屋根の種類3つと外壁のみ大中小の劣化度で分かれている。例えば外壁であれば、窯業系サイディングで劣化度が小さければ1万8000円

大であれば1万9000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



▲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)。 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

「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計」(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」と思い、開発しました」