

記者の目

全国の自治体でリフォームに関係する補助や融資制度が拡大している。国土交通省の調査では今年度5447件と、昨年度より1割以上増加した(耐震改修への支援除く)。

特に省エネルギーに関する補助が全体の4分の1と最も多く、国が住宅の省エネ・性能向上を推進している状況が分かる。8月からは経済産業省が主導で行う高性能建材リフォームへの補助も開始。同制度は最大150万円の助成金が受け取れるもので、今後5年間の実施が予定されている。国のリフォーム支援が本格化してきた。

2013 8/6 (第1083号)

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 本社:〒104-0061東京都中央区銀座8-11-1 TEL03(6252)3450 FAX03(6252)3461 http://www.the-reform.co.jp/ 発行人 加藤光次郎 年間購読料 19,500円(税込)

ガス給湯器のWEB販売で10億円

スピード対応と高いサービス品質で急成長

インタビュー

近畿ライフサービス (大阪府吹田市)

年商10億円弱のうち、約8割をガス給湯器の販売・施工で売り上げる会社がある。その名は近畿ライフサービス(大阪府吹田市)。販売方法の99%はWEBによる集客であり、スピード対応と丁寧なサービスを武器に右肩上がりの成長を続けてきた。総合リフォーム会社への変革も目指す同社の森崇伸社長に事業概要と今後の戦略を聞いた。

今期売り上げが1.5倍に

— 前期(7月決算)では10億円ほどの売り上げだったようですね。
— となると給湯器で8億円ほどを売り上げているわけですか。間違いなくWEB販売ではトップクラスですね。WEB販売は年々競争が増していると思えますが、強さの理由はどこにあるのでしょうか。

ただ、そこには会社が保有している賃貸マンションの売り上げも入っていますので、本業のガス給湯器とリフォームで9億円ほどです。前々年度は6億円ほどでしたので、1.5倍になっています。
— 随分と伸びていますね。
— 随分と伸びていますね。
— 随分と伸びていますね。
— 随分と伸びていますね。

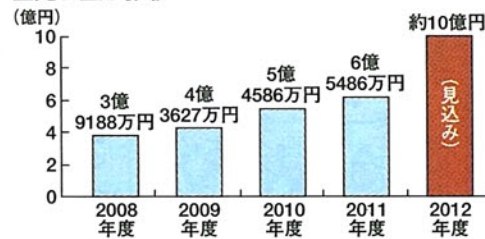
— 売上げ9億円のうち給湯器の割合はどのくらいですか。
— 9割以上です。キッチンなどのリフォームに関しては、現状リピーターさんのみ対応していません。スピード対応はできません。
— 最短だとどのくらいですか。
— 最短だとどのくらいですか。
— 最短だとどのくらいですか。



森崇伸社長

例えば朝

■売り上げ推移



どのくらいですか。
訪問までしましたら8割は決まります。電話対応だけで、工事決定率は4、5割ですね。しかも、価格はそんなに安くしていません。最安値クラスにしましたら、もつと決まると思いますが、価格勝負はしていないのです。
— では電話対応がかなりポイントになりそうですね。
— 僕が言うのもなんですが、電話を受けるスタッフはかなり優秀ですよ。人数は10〜12名ほどで、半分くらいは女性です。
— その女性が専門知識を有しているのですか。
— いえ、女性は最初の受付ですから。細かい対応をするのはそのあとの男性スタッフです。彼らは電話だけで現場状況を全て聞き、できないといかないわけですよ。ですから、工事のことは全部分かっているといけません。
— エリアも拡大していくのでしょうか。
— 関東の次は愛知、最後に福岡です。関東の基盤づくりにあたり1年ほどかかると思いますが、愛知は2年後くらい、5年以内には福岡にも展開したいと思っています。

24歳で創業

— しかし、会社を立ち上げた当初はWEB販売ではなかったのですか。
— 24歳で立ち上げたのですが、最初はメーカーの下請けでした。ただ、徐々に仕事は増えて、全然利益が出なくて、それで5年ほど続けた時、取引先を全部切ったんです。もうどうでもええと思っ(笑)。

2年後には愛知上陸も

— その成果が今に表れているのですか。今後の展開はどのように考えていますか。
— 近畿についてはリフォームですね。まずは水まわりを行い、最終的には全部行えるようにしたい。そしてリピーターさん、紹介を中心に新規の広告をほとんど出さずともやっていける体制をつくりたいですね。

— ちなみにその受注率は
— そうなんですか。従業員

