

大信住器

# リフォーム会社紹介サービス開始 YouTube視聴者に発信



【最新補助金】2024年最新上手に使うリフォーム補助金テクニックをプロが分かりやすく解説

▲YouTubeチャンネル「現場アウトプットマン」でリフォームに関する情報などを発信している

同サービスは同社がリフォームを検討しているユーザーに、協業会社の優秀な営業マンを紹介する。元吉敏文社長は「リフォームで

リフォーム会社の大信住器(福岡県北九州市)は3月、自社のYouTubeチャンネルの視聴者向けにリフォーム会社の紹介サービスを開始した。同社は2020年にYouTubeチャンネル「現場アウトプットマン」を開設し、リフォームに関する情報などを発信している。チャンネル登録者数は約2万8000人、総再生回数は約1000万回。YouTube経由の累計の売上高は2億4000万円に上



元吉敏文社長

は、担当した営業マンで工事の品質などお客様の満足度が決まります。お客様にマッチする優秀な営業マンをアテンドすることをアピールしていきます」と語る。サービスの流れはまず、ユーザーが専用ページ内の問い合わせフォームか同社のLINEアカウントに、名前や住所、電話番号、リフォームの内容、予算、工事時期などの情報を入力し、送信する。その後、同社が協業会社に対して対応可能を確認し、ユーザーへの可否を伝える。対応が可能であれば、協業会社がユーザーに連絡し、打ち合わせを進めるといった流れだ。ユーザーは同サービス

を無料で利用できる。協業会社には一定の手数料が発生する。対応エリアは東京、神奈川、千葉、埼玉、茨城、大阪、兵庫、和歌山、同サービスの開始は、自社の商圏外の視聴者にサービスを提供するため。特に視聴者数の多い東京・大阪周辺エリアの視聴者を対象にサービスを開始した。「多くのお客様には、どの事業者にも依頼するに依らず、良いか分からないという悩みがあります。当社が協業会社を紹介することで、その悩みを解決できればと思います。」(元吉社長)

今後は動画内に10秒程度のサービスのCMを挿入し、認知度を高めていく。1年間はデータの収集に注力していきたいと考えている。同社の創立年は1976年。リフォームや買取再販などを手掛ける。2024年8月期の売上高は3億4000万円、リフォーム売上高は3億1000万円。

「会社で一番売れるのが普及価格帯なので、そこを揃えました。オープンしたのは集客のため。自社イベントができるようになり、今年は2カ月に1回のペースでショールームイベントを行おうと考えています。」(八並健太郎社長)

もともと不動産会社の下請けでリフォームなどを行っていたが、利益面の観点で元請けの方がよいと判断し、方針転換。ブランド名も「リノリフォーム」から、九州弁で「ここいよいよ」という意味の「ここよかリフォーム」に変更し、熊本市内の地域密着企業として活動を始めた。「まだまだ駆け出しですが、YouTubeも開始したり、地域のフリーペーパーへの広告出稿などで認知度が少しずつ上がってきました。来期はリフォーム売上高8000万円を目指したいです。」

元請けリフォーム強化  
水回りショールームで集客



八並健太郎社長

熊本県でリフォーム事業を手掛けるMPS(熊本市)は、元請け強化を強化している。前期は3000万円、今期は5000万円の売上高を記録し、来期は8000万円を目標としている。年間の施工件数は1000件で、主なりフォーム内容は水回り。一昨年5月に現在の本社地に移転し、水回りショールームをオープンしたことで受注につながっている。大きさは30坪ほどで、全14台の水回り機器が並ぶ。内訳は風呂2、キッチン3、洗面化粧台2、トイレ3、水栓4。普及価格帯がメインで、例えばトイレだとTOTTOのGGやパナソニックのアラウーなどを展示している。

「会社で一番売れるのが普及価格帯なので、そこを揃えました。オープンしたのは集客のため。自社イベントができるようになり、今年は2カ月に1回のペースでショールームイベントを行おうと考えています。」(八並健太郎社長)

もともと不動産会社の下請けでリフォームなどを行っていたが、利益面の観点で元請けの方がよいと判断し、方針転換。ブランド名も「リノリフォーム」から、九州弁で「ここいよいよ」という意味の「ここよかリフォーム」に変更し、熊本市内の地域密着企業として活動を始めた。「まだまだ駆け出しですが、YouTubeも開始したり、地域のフリーペーパーへの広告出稿などで認知度が少しずつ上がってきました。来期はリフォーム売上高8000万円を目指したいです。」



運営・企画 株式会社リフォーム産業新聞社 提供:株式会社LIXIL



▲1月には、ハンドメイド作家がバッグなどの小物の販売を行った

自社の敷地を「街角リゾート木きん堂倶楽部」として、地域住民に開放しているのが大河内工務店(香川県三豊市)だ。同エリアは本社社屋の「大工館」、カフェ兼ギャラリースペース「わが家ギャラリー木きん堂」、芝生の上でくつろげる「木きん堂ガーデン」などで構成される。例えば、大工館やわが家ギャラリー木きん堂ではカルチャースクールを開催。地域住民が講師を務め、水

地域密着 経営 大河内工務店

## カルチャースクールなど実施



本社・三豊店店主長 木浦亮太氏

彩画などの教室を開講している。約3カ月を1クールとし、1クールにつき約10講座を開講。1講座あたり約2時間。1月には水彩画講座が開講され、受講者はスイセンやユリなどの植物を中心に水彩画を描いた。また、わが家ギャラリー木きん堂では、地域住民がハンドメイド雑貨などの展示・販売を行っている。展示・販売の内容は1〜3週間間で変更される。1月には、ハンドメイド作家がバッグなどの小物の販売を行った。地域住民は同スペースを無料で利用することができ、出店料などは発生しない。毎年6月頃に約1年間分の予約を受け付け、開始から約2時間

## 水彩画講座、植物描く

で予約が全て埋まるほどの人気ぶりだ。カルチャースクールの開講やギャラリースペースでの展示・販売は、2018年頃に地域コミュニティの形成のために開始した。現在、同敷地にはファミリーからシニアまで幅広い年齢層の地域住民が訪れている。わが家ギャラリー木きん堂の月間の利用者数は約500人。本社・三豊店店主長の木浦亮太氏は「地域の方々にコミュニティの場を提供したいという思いが強いんです。地域の方々に、街角リゾート木きん堂倶楽部が価値のあるものになればと思います」と語る。同社は1953年創業。新築やリノベーションを手掛ける。2024年9月期の全社売上高は15億円、そのうちリフォーム・リノベーションの売上高は3億5000万円。



▲イベントも開催する



▲一昨年オープンした水回りショールーム

「ここいよいよ」という意味の「ここよかリフォーム」に変更し、熊本市内の地域密着企業として活動を始めた。「まだまだ駆け出しですが、YouTubeも開始したり、地域のフリーペーパーへの広告出稿などで認知度が少しずつ上がってきました。来期はリフォーム売上高8000万円を目指したいです。」

# 断熱リフォームのすべて 知りたくありませんか？

リフォーム産業新聞 LIXIL

毎月2回配信中!



リフォームちゃんねる

住まいの断熱専門YouTube番組

チャンネル概要

チャンネル登録



LIXILが教える!

LIXIL

内窓・カバー工法・はつり工法

窓リフォーム徹底比較