

タイトル	ライフスタイルの変化に応じた、 住まい方提案リフォーム展開
提案者	喜多ハウジング(株)

講評
ライフスタイルの変化に応じた住まい方提案型リフォーム展開の取り組みである。専門の診断士によるインスペクションをもとにライフプラン表を作成し、経過年数に応じたリフォーム提案、住まい方提案、資金計画のサポートも含む、きめ細かい対応が優れている。

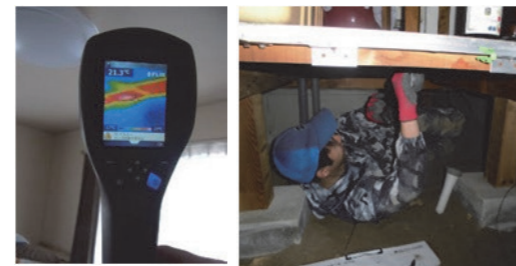
[基本的なねらい]

リフォームのきっかけは老朽化対策や使い勝手の改善等、緊急性のあるものが上位に挙がる。しかし必要に迫られ、計画が不十分なまま工事をした場合、ライフスタイルの変化が生じた際に、過去のリフォームが無駄になるケースがある。また住まいの劣化状況を正確に把握していない為に、改修のタイミングが遅れるケースもある。

こうした問題を解決すべく、2007年よりライフスタイルの変化がある家族をターゲットに「今後の住まい方提案リフォーム」を展開。顧客の要望をそのまま設計し施工するのではなく、綿密なヒアリングによって真の目的を明確にし、本当に必要なリフォーム工事を提案。顧客のためになるリフォーム、「ずっとここに住みたい」と感じるリフォーム提案を行う。

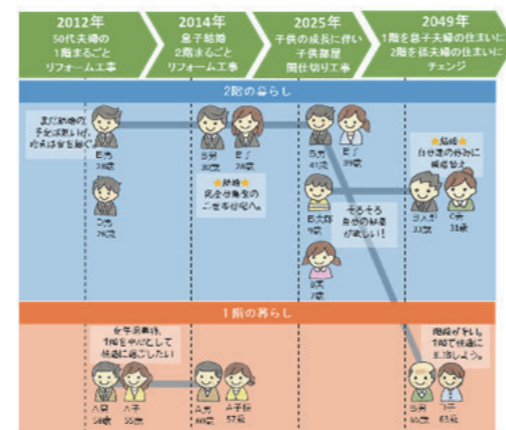
[主な実施内容]

1. 専門の診断士による4つの住まいのインスペクション
(①老朽化②耐震③温熱④架構設計) を行い現状把握。
北陸は厳しい気候風土の為、温熱環境が健康に大きく影響する為、サーモグラフィーを導入し正確性の向上に努めている。更に残存年数表の活用(図1:残存年数表参照)、伝統構法の住まいに対しては限界耐力計算を用いるなど、多面的な診断を実施。
2. インスペクションの結果をふまえ、ライフプラン表を作成。
経過年数に応じて可変性を考慮の上、必要とされるリフォームを検討・提案する。(図2:ライフプラン表参照)
3. 提案は現状の住まい方に合わせた設計だけでなく、将来の住まい方の設計も提案する。(図3:現在・将来プラン図参照)
4. 大型改修には建築士とファイナンシャルプランナーの両資格を持つ担当者が施工のハード面と資金面やライフスタイル等のソフト面の両方からサポートを行う。
5. 各自治体の補助金を積極的に活用。自社で補助金専門部署を立ち上げ、申請業務を一括して行い、大型改修を行う際の施主の負担を軽減している。



【サーモグラフィーを使用】 【老朽化診断】

【図1:残存年数表】



【図2:ライフプラン表】



【図3:現在プラン図・将来プラン図】

[ビジネスモデルによる効果]

「1・2・3・4に対する効果:」

- インスペクションとライフプラン表による将来もふまえた提案をすることで、顧客は20年後・30年後を見越した計画を立てる事ができ、リフォームの満足度が高まる。
- 無駄な工事をなくし、顧客の金銭的負担を軽減し、資源保全にも努める。
- リフォームの目的を明確化し、「本当に必要な工事」を提案することで顧客との信頼関係を築く。

「5に対する効果:」

- 補助金専門部署を設立。2015年度は64件、約3,300万円の補助金実績。
- 初年度1,000万円超の大型改修受注件数が50件から2015年度は初年度より146%アップした。

[今後の見通し・改善点]

- 相見積りが当たり前の業界で、これまでは生産性が悪く、残業や休日出勤などが多く、社員が疲弊していた。しかし、これらの提案をすることにより、他社との比較にならなくなり、特命相談に切り替えたところ、成約率が業界平均を大幅に上回り90%という高水準を実現することができた。

その結果、生産性が急激に良くなり、中小企業では類がない、厚生労働省の「くるみんマーク」を取得することができ、社員満足、そして女性が活躍できる環境となった。



平成26年9月30日
くるみんマーク認定通知書交付式

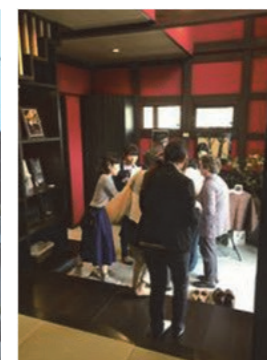
- 北陸には良質で大きい民家が多数ある。

しかしそこには、高齢世帯だけですんでいるという現実がある。その反面、土地を求めて新築を建てる計画をする若者は益々増加傾向にある。今後は新築の一次取得者に向けて、実家に余っているスペースを有効活用し、二世帯三世帯を促進し、税制面や費用面での優遇を伝えるということと同時に、これからの両親の介護、子育ての応援で女性の職場復帰へと繋げたい。

そのために大きな民家の改修をモデルハウスにして一次取得者へのアプローチに繋がりたいと考えている。



【2016年5月にオープン 築100年の能美市古民家モデルハウス】



【2017年1月オープン予定 築150年の羽咋市古民家(仮)】