

相鉄リナプス

# 買取再販、仕入れ強化 ネットで中古住宅売却依頼集める



大久保忠昌社長

中古再販事業開始2年目の相鉄リナプス(東京都港区)が今期から物件の販売を本格化する。年間目標は仕入れ87戸、販売64戸だ。

大久保忠昌社長は「この1年間で仕入れから工事までのスキームをしっかり作ってきた。今期は前期に仕入れた物件を販売する流れをつくり、事業として本格的に動かしていく」と意気込む。

前期は34戸仕入れた。

## 有力事業者4氏が登壇

### 「勝ち残り戦略セミナー」9月26日開催

その大半は自社ホームページへのエンドユーザーからの直接の問い合わせによるもの。5月にはサイト上に物件の査定見積もりをオンラインでできる「シミレーター」を設置したところ、問い合わせ件数が激増。昨年6月の件数は約1.5倍に増えた。

また、工事を簡単にするために「リフォームのデザイン」を6パターンまで絞った。ナチュラル、クラシカル、モダンなどの3つの

デザインに設備や部材を2グレード用意するもので、材料の仕入れコストも削減した。

現在、完成物件の内覧会を開催し、集客・販売している。10月には販売用のサイトも開設し、拡販に努めている計画だ。

# 「リフォーム業界の今」語る

## 「ファストリフォーム研究会」全国大会

船井総合研究所(東京都千代田区)は8月23日、ファストリフォーム研究会全国大会を開催した。

第1講座では、執行役員杉浦昇氏より「業界動向&マネジメント改革」の講演が行われた。今のリフォーム業界は、①レバレッジが良くて業績が上がらない、②採用難、離職率、業績が上がらない、③長時間労働の限界、④職人不足、業者不足(業績)プレ

キ、⑤経費上昇により、営業利益の低下が課題となっている。

特にリフォーム会社は大リスクは人の離職。マネジメントのみで業績を上げる時代は終わった。組織の改善を行い、社員の定着率、マインドの向上に取り組む必要があると語っている。

具体的な取り組みとして、IT、タブレットを活用した現場管理、マネジメントや就業時間内の

▲ファストリフォームアワードの中間発表も

内勤2時間のルール化、見積りの標準化、会議・研修の短縮など働き方改革を行い、労働環境を良くすることで業績を伸ばすことが重要と強調した。

続いて、上席コンサルタント南原繁氏の「A・S・T的WEB」についての講演では、2、3年でデジタルがWEBに集客手段のメインが変わる。そのため必要な戦略的WEBの使い方が紹介された。チーフコンサルタントの齋藤勇人からは、

船井総合研究所

が杉浦氏から語られた。また「職人不足は深刻で、大工に関しては2010年から10年間で46%減少する予測されている。今後は職人の確保、協力会社の職人を育てる仕組みが必要。職人がとも働きたいと思わせる会社組織になっているかが重要と強調した。

続いて上席コンサルタント南原繁氏の「A・S・T的WEB」についての講演では、2、3年でデジタルがWEBに集客手段のメインが変わる。そのため必要な戦略的WEBの使い方が紹介された。チーフコンサルタントの齋藤勇人からは、

## 連載 Tod 酒井の

### シアトル熱血経営塾

Vol.1  
Sockeye Homes  
(ワシントン州)  
酒井利英社長



## 日本企業が学べる米国の経営ノウハウ

競争の激しいアメリカのリフォーム市場において、全米規模のデザインコンテストの受賞歴が約100、年間10億ドルを売り上げる Sockeye Homes (ワシントン州)。同社を経営する酒井利英社長は米国のリフォーム市場では非常に珍しい日本出身の経営者だ。日本の住宅市場に精通した酒井氏の戦略やノウハウについての講座をお届けする。

リフォーム産業新聞の読者の皆さん、初めまして。アメリカでリフォームを中心に住宅事業を行う Sockeye Homes (ソックイ・ホームズ) を経営する酒井利英と申します。この会社は、10年前に私が独立して創業しました。デザイン力の高さを武器に高額リフォームに特化することで、高利益体質の企業として順調に成長しています。

私はリフォーム会社を創業する前には、米国の建材会社に勤務しており、当時は日本における輸入建材ネットワークの構築と指導などを責任者として行っていました。日本とアメリカの住宅会社を比べたときに、どちらか

が全面的に優れているということはもちろんありません。ただ、日米の住宅業界を知る身として、日本の住宅会社にアメリカの企業経営の優れた点を取り入れてもらえれば、さらに良い企業になるのは間違いないというのも実感としてあります。この連載を通じて、そういった点について伝えられればと思います。

次回から早速本題に入っていきますが、皆さんへ私からの質問を出しておきます。それは「あなたのリフォーム会社経営の目的は何ですか」というものです。皆さんの答えを用意しておいていただければと思います。

「勝ち残り戦略セミナー」9月26日開催

セレクトコーポレーション(千葉県柏市)は9月26日、東京で「勝ち残り戦略」とはをキーワードに26回目のセミナーを開催する。

1講目は「勝ち残り戦略」とはをキーワードに26回目のセミナーを開催する。

2講目は「勝ち残り戦略」とはをキーワードに26回目のセミナーを開催する。

3講目は「勝ち残り戦略」とはをキーワードに26回目のセミナーを開催する。

4講目は「勝ち残り戦略」とはをキーワードに26回目のセミナーを開催する。

**全国のリフォーム会社、塗装会社の皆さま**

外装事業を強力に営業支援する外装リフォーム専門誌

# 外装リフォームの教科書

基礎知識をイラストで解説!  
最強の分かり易さを実現!!

[掲載内容]  
外装リフォームの効果と目的、傷・劣化のポイント、外壁、塗装の施工工程、屋根対策、正確な見積もり、塗料の知識、色選びの方法、塗料比較表、屋根のカバー工法、付帯部の施工工程などに加え、特殊塗装ガイナ、ムキコート、アステックペイントの特集を掲載。長持ちする塗装工事について詳しく図解とイラストを用いて紹介もしているので自社の施工品質の信頼性をアピールできます!

全国の書店とAmazonで発売!

5万円全国紙に掲載可能!

こんなお悩みありませんか?  
 新入社員に外装リフォームのノウハウを教える時間がない!  
 外装リフォームをやりたいが知識のある専任者がいない。  
 見込み客に見せる外装リフォームの資料がない。  
 外装リフォーム事業を画一させたい。

**2017年12月発売! ご掲載企業募集中!**

全てPR記事広告が付き  
 5万円 20冊プレゼント!  
 10万円 50冊プレゼント!  
 15万円 100冊プレゼント!  
 20万円 200冊プレゼント!

外装リフォームの教科書  
2017

Now Printing

18冊

これだけ知っておけば大丈夫  
外装リフォーム成功マニュアル11

販売価格:500円+税 A4版 オールカラー 80ページ