

# ミヤケン エクステリア事業を本格化 デザインで差別化

塗装事業をメインに手掛けるミヤケン(群馬県前橋市・売上高26億5000万円)は、外構事業を始めた。

6月半ばに群馬県前橋市に30坪2階建ての店舗「GARDEN LABO」をオープンした。開店イベントはせずに、チラシを配布。さらに新規顧客



▲外構&エクステリア専門店「GARDEN LABO/ガーデンラボ」



▲商談スペース。入った瞬間に質の高い仕事をしてくれると思わせるようなお洒落な店内になっている

に加え、外壁塗装のOB顧客にもDMを配布した。オープン1カ月で40〜50件の問い合わせがあった。

「ショッピングモールのすぐそばにあるため、新規のお客様の来店がとて多いです。ミヤケンの店舗とはまるっきり変わって、かなりお洒落な雰囲気です。お客様は

入った瞬間に質の高い仕事をしてくれるとイメージしてくれるでしょう」と宮嶋祐介社長は語る。

同事業は、外構デザイナー会社と提携して行っている。トータルプランニングを意識していて、単価は350万〜400万円だ。ホームページでは例えば、趣味を楽しむアウトドアリビングや子ども



宮嶋祐介社長

トやフェンスを安売りして、ホームセンターと戦うのは嫌でした。デザインや少しハイグレードなものを提供したいです」と宮嶋社長。

同社が外構事業を始めたのは、地元で外構会社を営んでいる宮嶋社長の友人が体調を崩して経営が難しくなったことがきっかけ。始める際には、ある経営塾で知り合った外構デザイナー会社の社長が外構事業を支援する事業を考えていたことを知り、提携して始めた。

今後について宮嶋社長はこう語る。「初年度の目標売上高は2億円です。2年後には次の店舗も考えたい」

## タツミハウジング

# モデルハウスを貸し出し

## イベントから受注獲得に

新築やリフォームなどの事業を手掛けるタツミハウジング(愛知県豊川市・年商約2億円)は「モデルハウスChuu」を

レンタルスペースとして貸し出し、新築やリノベーションの受注につなげている。

料理教室やカルチャー教室、ヨガ教室などのイベントに利用できる。イベントの最後に同社が15〜20分、自然素材や健康にこだわった家づくりなどについて説明している。これをきっかけに、イベントの参加者が同社の家

づくりに興味を抱き、住宅や非住宅の新築・リノベーションの受注につながるケースも増加中だ。



▲5月にベビーマッサージのイベントを開催した



佐宗樹弥社長

また同社の主催で3〜4カ月に1回、同モデルハウスでマルシェを開催している。マルシェの出店者が出店をきっかけに同社の家づくりに興味を抱き、住宅や非住宅の新築・リノベーションの受注につながるケースも増加中だ。

また同社の主催で3〜4カ月に1回、同モデルハウスでマルシェを開催している。マルシェの出店者が出店をきっかけに同社の家づくりに興味を抱き、住宅や非住宅の新築・リノベーションの受注につながるケースも増加中だ。

# 自社を理解してもらおう動画を発表

## 30周年イベントにOBを招待

リフォーム、新築を手掛けるクリエすき建設(千葉県柏市)は顧客満足度重視の経営を実践している。そのため、問い合わせのうちの約7割がリピーターや紹介経由だ。同社はリピーターや紹介を生むために顧客フォローを徹底して、満足度向上に努めている。例えば、同社では春に設立30周年イベント「ありがとう展」を開催した。このイベントにはOB顧客や取引先など46組が来場した。

今回のイベントの最大の特徴は、自社を理解してもらおう動画を発表してもらったことだ。動画の内容は、社名やロゴの意味、事業について、対応エリア、得意な住まいづくりなど。顧客からの質問に答える形式で、鈴木一功社長や社員が登壇して答える。他にも、鈴木社長が30年の感謝や同社の役割や思い、今後の取り組みについて語る動画も流した。



▲設立30周年イベント「ありがとう展」の様子

「お客様と1対1でゆっくりお話ができるイベントにしたい」と思い、1カ月の間の展示会にしました。そうすることで問い合わせの時期もばらけて、お客様の満足度も高めることができました」と鈴木社長は話す。

同社がこのイベントを開催しようと思ったきっかけは、設立から30年経ち、顧客に感謝の気持ちを伝えようと思ったから。また、このイベントの開催は改めて会社のことを振り返って勉強する機会となり、社内の人材育成にもなった。今後は同社の本社をリノベーションする予定で、その改装の様子の動画をSNSにあげるプロジェクトを進める予定だ。



▲「ありがとう展」を開催した鈴木一功社長(左端)と社員たち

モデルハウスのレンタルスペースとしての貸し出しは2020年、新型コロナウイルス感染症の流行がきっかけとなった。これまでモデルハウスは住宅展示場として、もしくは自社のイベントでの活用にとどまっていた。そのなかで新型コロナウイルスの流行で来場者数が減少し、レンタルスペース

としての貸し出しを開始した。今後について佐宗樹弥社長は「フォーマルビジネスの起業を検討している女性からご相談を多くいただいております。今後は独立開業を許可申請から店舗などの設計、施工までワンストップで支援していきたい」と語る。

## 価格改定を発表

ノース(兵庫県神戸市)は、業務用マルチシステム関連部材や修理用部品のメーカー希望小売価格を8月より改定した。改定率は、業務用マルチシステム関連部材が平均12%、修理用部材が平均6%となる。原材料価格やエネルギーコスト、物流費等の上昇に対し企業努力のみで対応することが困難としている。