



ショールーム経由での受注金額1850万円

場所から始まる新たなつながり ショールームの活用で会社の見える化を

株式会社群馬マーケティングセンター
群馬企画塾
取締役 沼澤啓吾
(群馬県高崎市)

昭和47創業の「株式会社正和」様は高崎市江木町の環状線に面した場所に営業所を置き、リフォーム&リノベーション部門、メンテナンス部門、自社の職人チームで構成されたクラフト部門の3部門で運営しています。

リフォーム事業では個人宅リフォームのデザインから設計・施工を一括受託。そのほか店舗の改装依頼も多く、会社の強みは自然素材である無垢材の特徴を活かしたデザインの提案と施工による地域密着型営業です。

しかし、昨今のリフォーム&リノベーションチーム拡大に伴い、業界大手の進出拡大のみならず、新規参入企業増加により、他社との差別化をうまく打ち出せておらず、今後事業の継続・拡大を図る上で必要不可欠な人材の確保・教育についても、解決すべき課題として取り組む必要があります。

そこで、以前から考えていた、自社ショールームの施工に着手すると共に、そのプロジェクトリーダーとして新卒で入社した女子社員の西さんと西谷さんの2名に担当してもらうことが決まりました。プロジェクトの始動に合わせ、坂間社長がまず行ったのは女子社員2名と一緒に当社が運営する「群馬企画塾」に入塾し、CTPT

マーケティングを取り入れたプロジェクト企画の作成でした。

コンセプトとターゲットの整合

今回の企画趣旨は、リフォーム会社のイメージ刷新に向け、地域に開かれた自社ショールームづくりと、その施工に新入社員が関わることで、実践的な人材教育の機会として活用することです。

早速、会社の強みと弱み、市場の機会と脅威を分析したところ、今回取り組むべき問題点と課題は次の2点としました。

問題点

- ・新築と異なり家の状態や条件により価格が変動するため、金額が不明瞭で相場がわかりにくい業界である。また、見知らぬ業者が自分の家にかかるのは嫌だという方も多く、信用が不可欠であること。
- ・素材の違いや良さを理解してもらい難いため、価格先行のリフォームとなり他社との差別化が打ち出せていない。

課題点

- ・地域に開かれたリフォーム会社としての新たなブランド構築と認知度向上。
- ・価格先行のリフォームでは無く、自社の強みである素材を活かした施工の獲得。

このことから、自社ショールームを作る際のコンセプトは「来やすい・便利なショールームで良さを実感」とし、ターゲットを「高崎地域の方でリフォームを迷っている方や考えていない方」と決め、早速ショールー

ムの施工に取り掛かりました。

自社ショールーム「ヒトハコ」の施工

ショールームは、営業所の1階で倉庫として使用していたスペースをリノベーションすることで決まりました。そして、リノベーションのデザインは、プロジェクトリーダーである西さんと西谷さんが協力して制作。設計から施工までの段取りについては、他部門の社員と打合せを行い、実際の現場で学ばれたそうです。

特にこだわった点は、会社の強みである自然素材に囲まれた生活を実感していただくことです。そのため製品が並ぶショールームではなく、無垢木材の特性を生で感じてもらえるよう、家具や水回りなど、ふんだんに天然木材を使用しました。

こうして2017年8月末、「ヒトハコ」と命名したショールーム兼、貸出可能なオープンスペースをオープンされました。その名前の由来はコンセプトの実現に向け「ヒトがハコ（ショールーム）をどのように活用するかといったソフト面もトータルで提案していく」という意味を込めているそうです。

そして「ヒトハコ」のオープンと同時に、定期的な自社イベントや地域の方主催のイベントが企画され、コミュニティスペースとして動き始めました。これにより、利用する方はショールームとして意識することなく、素材の良さを実感していただけるため、リフォームに関するご質問やご相談へと繋がるようになりました。

その結果、新規リフォーム相談が10件、そのうち5件の受注となりました。また、もう一つの目的であった新入社員教育についても、自分たちで一から考える機会を与えることで、今まで社内にはなかったスキルの習得をはじめ、事業内容に関する理解が深まることで成長速度が格段に速くなった

ようです。人材確保の面では、今年度も3名の新入社員採用と、ショールームができたことをきっかけに応募いただいた、女性建築士の採用に繋がりました。

今後は、暮らし・住まいに関わる仕事は地域と切っても切れない関係にあることから、地域に開かれたリフォーム会社として、新たなブランド構築を目指し「高崎で暮らす」という新規プロジェクトを立ち上げ、地元を盛り上げる活動に取り組みされるそうです。

人材確保もクリア

今回のプロジェクトの素晴らしいところは、増販増客に取り組みつつ「若い人材の確保と育成」という、中小企業にとって頭の痛い問題である人材確保難もクリアにされた点です。

近年、人手不足による倒産が増えるなか、若い人材の能力を心から信じ、チャレンジできる環境を整えてこられた坂間社長の熱い想いと、その想いに応えるべく一つ一つ実践し、形にされてきた西さんと西谷さんの取り組み事例は、同じ悩みを抱えている企業にとって大変参考になることと思います。



社名 株式会社 正和
所在地 群馬県高崎市江木町1658
TEL 027-395-0451
URL <http://www.a-showa.com/>
代表取締役 坂間正和

設立 昭和47年
資本金 1,000万円
従業員数 20名
事業内容 建設業のうち、リフォーム&リノベーション、メンテナンス、クラフトの3部門を運営。