


地域リフォーム店ノウハウ/最前線
マッチング
リフォームステーション
 (東京都文京区)


中澤雄一 社長

会社概要

- 所在地
文京区本郷
- 設立年
2010年
- 年商(計画)
1億2000万円

最も需要が高い30万円以下の工事を中心に、消費者のリフォーム会社探しの手伝いをする会社が誕生した。社名はリフォームステーション(東京都文京区)。消費者の相談をもとに、最適なリフォーム会社のマッチングを行っている。



▲HPで案内し、実際の相談は電話を主体に

代表を務める中澤雄一氏はもと大手マンション管理会社、大和ライフネクスに所属していた。前職でお客様から紹介されたリフォームの工事を担当するうちに、徐々に依頼が増え、2010年には年間工事件数約6000件、10億円に達した。困っているの

30万円以下の工事主体の紹介事業開始

30社のリフォーム会社と提携し文京区で展開

を立ち上げた人物。2と9割が30万円未満の工事でした。困っているのどの会社に頼んでいいかわからない、部屋のクロスを取り替えるのにいくらかかるのか、金額も不安。そういう声に多くは対応し、紹介ビジネスを始めました。通常のリフォーム会社ですと生産効率が悪いので、小さい工事を嫌がります。そこで始めから小さい工事が主体の会社を探し、集めました。

弱の受注を獲得していた。「前職でお客様から紹介されたリフォームの工事を担当するうちに、徐々に依頼が増え、2010年には年間工事件数約6000件、10億円に達した。困っているのどの会社に頼んでいいかわからない、部屋のクロスを取り替えるのにいくらかかるのか、金額も不安。そういう声に多くは対応し、紹介ビジネスを始めました。通常のリフォーム会社ですと生産効率が悪いので、小さい工事を嫌がります。そこで始めから小さい工事が主体の会社を探し、集めました。」

ノウハウ

工事金額に応じて一定のマージン
あえてリフォームの素人がユーザー目線で電話談受付

依頼する工事は30万円以下がほとんどです(中澤社長)。同社は大和ライフネクスト時代に付き合いがあった約200社のリフォーム会社のうち、30社と提携、サービス提供エリアは東京文京区が中心となる。お客様からの相談はメールではなく電話で行う点特徴。それも、主婦が対応する。理由は「男性のプロが対応するとどうしても専門用語などを使ってしまふから」。主婦が対応することで、ユーザー目線で、親身になって相談を受ける体制をつくり上げた。工事は蛇口1個の交換といった小工事から対応。同社は工事金額に応じて一定のマージンを受け取る。初年度の取扱工事金額目標は月間1000万円だ。