ネクストビルダーズフォーラム《10月８日 in 東京国際フォーラム》

自前でつくる育客のしかけ

●プレインタビュー

ネクストビルダーズ副代表
野田貴文氏

人口、収入、物欲・所有欲の減少でモノが売れない時代。一世代前の経営者の成功体験、精神論が通用しなくなっている。ネクストビルダーズ（運営：リビルド）と新建新聞社は10月８日、そんな時代の生き残り策を共有する「ネクストビルダーズフォーラム」を東京国際フォーラムで開催する。「いま何かを変えなければおそらく次はない。その答えの一つがビレッジ戦略」と話すネクストビルダーズ副代表の野田貴文氏に話を聞いた。

再増税前にビレッジが解決

「ビレッジ戦略」は見込み客・OB客といいかたちで接点をもてる「リアルな場」を設けることで、将来の収益を創造する集客・育客のしかけ。要は地域コミュニティーを自前でつくる取り組みだ。

新築減に対抗する

なぜビレッジ戦略が必要なのか[図参照]。

２０１７年４月の消費再増税を控え、経営者の多くは新築需要の減少分をリフォームでカバーしようと考えている。が、あと20カ月しか残されていないのに具体策を講じる会社は少ない。アマゾンがリフォームに参入したいま、新築を維持しつつもリフォームで安定収益をあげるしかけがなければ、今度こそ淘汰されるかもしれないのに。そんな縮む時代を生き残る一つの答えがビレッジ戦略だ。

リアルで勝負する

キーワードは「原点回帰」。今後は昔ながらの「三方良し」「顔が見える商売」に戻っていく。理由は紙・ウェブを使った効率重視の集客が飽きられていること。もう一つは企業の風土や姿勢を消費の判断材料にする傾向が強まっていることだ。

最近は一度ブラック認定されると、企業の存在意義を全否定されるケースもある。社長や社員の人柄、客筋、評判を手間ヒマかけてていねいに見せていくことが必要だ。それも、リアルな場で。

逆に最近は知名度や大手ブランドを敬遠する高感度層により「地元ブランド」の価値が向上している。この、看板より実を重んじる傾向は工務店に追い風。別の言い方をすれば、リアルを強化する以外に生き残る道はない。

何か変えなきゃ「次」はない

冷やかし大歓迎

多くの経営者は「新築・リフォームを思い立ったときにまず社名が挙がる、気軽に相談できる会社になりたい」と言う。

が、実現は難しい。高級割烹なら１０００円ランチで見込み客を開拓できるが、住宅はそうしたお試し営業に向かず、社名や顔を覚えてもらうチャンスがそもそもない。

この問題を、リアルの場で人を集められるビレッジ戦略で解決する。冷やかしで十分。「いますぐ」ではないが「建てるならここがいいね」と言ってもらうきっかけをつくる。

潮流は雑貨・カフェ

価値観の多様化で、エンドユーザーは今後どんどん難しい相手となる。その中で人を集めている場所の共通点は①快適でストレスなく過ごせる②美味しい、楽しい、格好良い、気持ちよいなどの欲求を満たしてくれる③そこにいることが自分にとって価値があると感じられる。

この条件を工務店が自然にクリアするなら、雑貨店かカフェが最も相性がいい。自社で建てた「箱」を体感してもらえるメリットもある。カフェ・雑貨を併設し差別化＋将来の収益増をねらうスタイルはいまの潮流で、アパレルや本屋などの異業種でも進んでいる。ポイントカードを発行して生活に興味がある顧客をリスト化、雑貨や軽飲食のやり取りやイベントを通じて彼らをリフォーム見込み客に育てることも可能だ。

収益ルートを確保

ビレッジ戦略は集客後のアプローチを複数用意することが肝心だ。新築なら二極化に対応する商品バリエーションをもつ、リフォームなら収益モデルを確立する。不動産に手を広げる選択肢もある。

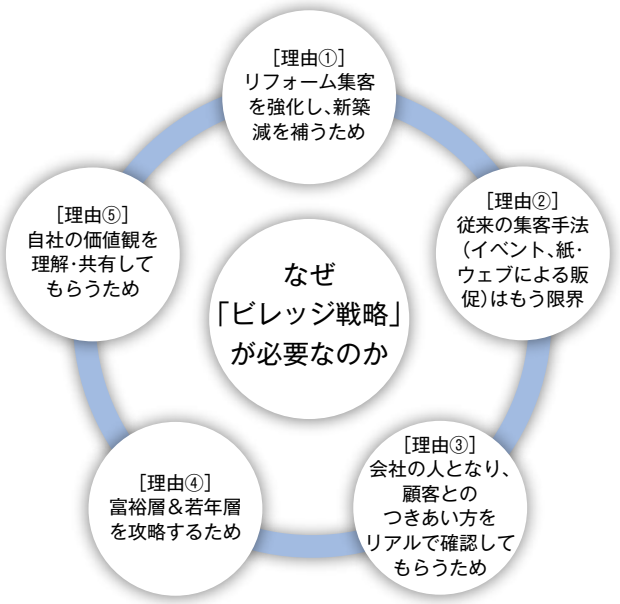
意外な盲点は庭・外構だ。粗利30％以上、若いスタッフでも営業できる、差別化に使える、後発でも地域ナンバーワンが狙えるなどメリットは多い。新築やリフォームと組み合わせたときの相乗効果をねらう意味でも、おすすめできる。

一次取得層の攻略も

ビレッジ戦略は次のターゲットであるハイエンド層との距離を縮める足がかりにも使える。面倒やストレスを許容しない一方、楽しい体験には積極的という矛盾した欲求を合わせもつ20～30代を攻略するなら、彼らが来たいときに出入りできる場が必要だ。

大切に守ってきた価値観はそのままに、何を変えれば未来が創れるか。ネクストビルダーズフォーラムでその方法をお話する。（談）

［図１］なぜビレッジ戦略が必要なのか



■ネクストビルダーズフォーラムVOL.6　開催決定
◇日　時：10月８日（木）
◇会　場：東京国際フォーラム
◇受講料：１万5000円／名　　◇定員：100人
◇問合せ：▦026・234・1200（新建ハウジング内）
※お申し込みは８月30日より新建ハウジングデジタルにて受付開始

50年以上の耐久性 アクリル系強力粘着テープ
トルエン・キシレン・可塑剤は使用せず※、環境に優しい。※一部製品を除く
気密・防水テープ
エースクロス®

サッシ・開口部まわりの透湿・防水シートの固定・補修に
気密フィルム・断熱材等のジョイント・固定・補修に
他、各種工法の防水箇所・気密用途などに最適
多彩なバリエーション
両面タイプ、片面タイプ、下地が透けて見えるクリアタイプ、粗面用、剥離紙付など、ご用意しております。
両面テープ（一部製品）は、NYG推奨品です。
タテにも・ヨコにものびて止まる
3次元用粘着テープ

気密防水
配管
仮止
シートの目張
貫通部

スリット入り剥離紙付片面テープ
スパンエースG
http://www.koyo-kagaku.co.jp
カタログ・サンプルは右記へお問い合わせ下さい
光洋化学株式会社
東京営業所 〒151-0073 東京都渋谷区笹塚2-21-12グリーンライフビル7F TEL.03-3379-5361 FAX.03-3379-5362
大阪営業所 〒530-0044 大阪府北区東天満1丁目6-8ラシーヌ東天満7F TEL.06-6353-3171 FAX.06-6353-3513