



チカラボマイスター5人に聞く コロナ後の工務店マーケティング戦略

新型コロナ感染拡大によって、あらゆるビジネスにおいて消費行動やその価値観が見直され、その変化に対応した新たな戦略が求められている。

工務店業界で、この領域をテーマにノウハウの発信を続ける5人のチカラボマイスターが集まり、実務から見るコロナ後の工務店のマーケティング戦略について議論した。(※今号より前後編2回に分けて掲載)

司会 コロナに翻弄された1年総括を。

コマツ(敬称略、以下同) コロナ禍のなかでも増収増益を達成した。新しい生活様式に対応したデジタルマーケティング・ブランディングの形態を模索しながら、人と設備両面の大きな投資も行い、売り上げや受注棟数のみでなく、KPI(重要業績評価指標)により経営を管理していく体制を整えた。先を見通しにくい環境では、経営基盤の強化が非常に重要かつ有効だ。

古川 年間棟数が2014年の

51棟から2019年に165棟まで伸びた当社は、2020年はコロナの影響で前年比6%の微減となる見込みだが、2021年は現時点で前年を上回るスタートダッシュが確定している。コロナ禍を受け、住宅を検討する人の情報収集が急速にデジタルシフトしたことにも影響していると考えている。

遠藤 三重県内で年間70棟の住宅新築を手掛けながら、ホールディングス化により、工務店向けのコンサルティングや、FC事業も行っている。1年前に経営の仕組み化にかじを切り、各部門の仕事の

定義づけや評価指標の明確化などを実践することで、現状と目標のギャップを把握しやすくなり、同時に修正(対応)力

も向上した。それにより、コロナ禍でも増収増益で、2021年の売り上げも今年を4億円上回る約23億円となる見込みだ。

コロナを経て 工務店が進化

宮坂 工務店向けにWebサイトを中心としたマーケティング支援を行っている。集客から契約まであらゆる過程をデータ化して数値分析や競合分析を行い、その結果に基づき最適な方法を仕組み化している。“第1波”的3～5月にWebサイトを資料請求型に切り替えた工務店が、6月以降、明らかに受注が好調だ。変化を機敏にとらえて動ける企業が実績を残している。

受注棟数や売り上げの中間指標となるKPIを設定し、

管理していくことで経営は必ず良くなる。コロナ禍のなかで急速に進むデジタルシフトとRPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)を組み合わせることで、工務店業界がもう一段、進化するのではないかという感触がある。

戸谷 小さな工務店のためのブランディング支援を行っているが、コロナ禍で「無人完成見学会」を提案したところ、早く取り組んだ工務店ほど成果が出た。今度はそうした工務店から「次々に集まるLINEアカウントを活用できないか」「営業が対応するのは大変なので、広報や総務などが運用できるインサイドセールスを取り入れたい」といった要望も出てきており、小さな工務店の変化を実感している。

現状を 数値で把握する

司会 ツールを含めてデジタル化の具体策を教えてほしい。

古川 まずは、自社の公式サイトやSNSのアクセスを分析すること。無料の「Googleアナリティクス」が一般的だが、多くの機能があるがゆえに、どこから見ていいか分からぬという声もある。私は、日々の数値に大きな変化がないことを概観したり、ある施策を実行した際にその効果の仮説検証を行うときに使うツールと割り切っている。さらに数値を可視化するために「Googleデータポータル」(無料)を連動させて使うのが有効。顧客の商談率、成約率もExcelで管理するには限界があり、CRM(顧客管理システム)・SFA(営業支援シ



建築会社がアフターコロナの世界を
生き残るために不動産事業参入方法

オンラインセミナー



「建築×不動産」

- ・不況に左右されにくい
- ・住まい探しの川上から関わるのでお客様をグリップできる
- ・不動産を窓口にすると何を提供するか顧客から考えることが可能に

1月
18
1月
25

PM 13:00 ▶ PM 16:00 ▶

その他の日程はWEBに掲載中!



講師
株式会社 物件王
ビジネスサイドマネージャー
前島 勇也

セミナーはWEBから
お申込みいただけます。

<https://www.bukkenking.com/seminar/>



まずは資料請求から、
という方はこちら

<https://www.bukkenking.com/request-doc/>



物件王
<https://www.bukkenking.com>



ハウスクラフト
代表取締役
遠藤 真二 さん



サンプロ/LOCAS
取締役
コマツ アキラ さん



三重県菰野町に大工一家の次男として生まれる。高校卒業後、家業の遠藤建築で大工として、建築の手順や技能を学ぶ。地元ビルダーの子会社代表を経て、2008年にハウスクラフトを設立。現在は複数のグループ企業により、工務店本業のほか、他社の経営支援やFC事業なども展開する。

坂井建設・
ディテールホーム
CMO
古川和茂 さん



建設会社の工程管理などのシステムやゲームの開発、Webメディア運営などに携わり、2016年に故郷・新潟の坂井建設・ディテールホームに入社。Webの問い合わせを約10倍に引き上げるなど主にデジタルマーケティングを担当。現在は他の工務店の支援も手掛けている。

D-Grip システム
代表取締役
宮坂嘉男 さん



建築業界に特化したWebサイト制作会社として、1000社以上の実績を持つ。「人に会えるホームページ」を目指し、集客・営業支援も行う。また、建築業界のITリテラシー向上のため、マーケッターの育成にも取り組む。

ネクストプラス
代表取締役
戸谷信彦 さん



プロダクトデザイナーから、建築業界へ転身。営業設計や建築プランナーの実務経験を生かし、実践的なスケッチの描き方、図の表し方などを指導。現在は、工務店のプランディング支援や、規格住宅の開発なども行う。



ネクストステージが
小さな工務店向けに
企画する「ママ座談会」の様子。OB顧客
の奥さまを集め、なぜ自社に決めたかを
語ってもらう

テム)などの管理ツールも必要になる。当社では施工管理機能が充実している「ANDPAD」を導入している。

コマツ RPAを使えば、顧客管理、営業支援、施工管理など、多数の業務管理システムにログインしてデータを拾つてくれる。最終的にGoogleデータポータルで確認でき、経営幹部から社員一人一人までカスタマイズして活用できる。このような仕組みを導入している工務店

はまだごく少数だが、今後はこうしたことができているか否かでプランディングやマーケティングまで含めて大きな差が出てくるのではないか。

イメージギャップを埋める

司会 コロナの影響で市場の不透明感が増しており、マーケティングが今まで以上に重要になっている。

コマツ セグメンテーション

(市場細分化)、ターゲティング(狙う顧客層の決定)、ポジショニング(自社の立ち位置の明確化)のS.T.P分析は、マーケティングの基本。まずはここを明確にするべき。さらにできればプランディングに着手してほしい。商圏の大きい会社であれば、「ブランド力調査」が有効だ。これは自分の会社が社会(潜在顧客)からの認知度やイメージを測るもの。定點的にデータ推移を把握していくことで、プランディング活動の成果

指標になる。小さな会社であれば、まず自社のブランドイメージについて社員の意識調査を行うのもよい。業績が良くない会社ほどギャップが大きい傾向にある。

戸谷 そのイメージギャップを知るため、OB顧客の奥さま5人はどに集まつてもらい、「なぜこの工務店に決めたのか。他社との違いは何だったのか」をグループインタビューする“ママ座談会”を小さな工務店で行っている。大抵の経営者が自分の認識と違う自社の魅力や価値に驚く。これをもとに自社のブランドコンセプトをつくることができる。

——後編へつづく

GABHAUS ギャブハウス加盟店募集

商品開発・集客を外注して
受注・粗利益率UP ▶▶▶



空気の
きれいな、
快適空間。



快適で気持ちのよい室内空間に、住宅などあらゆる室内の内装仕上げに、しっくり調のきめ細かい仕上げが可能な仕上げ塗材タイガーピュアコートは調湿機能・ホルムアルデヒド吸収分解機能を備え、快適できれいな室内空間を創出します。

[ホルムアルデヒド放散等級 F☆☆☆☆]

内装用せっこう系仕上げ塗材(しっくい調)

タイガーピュアコート



空気をきれいに
シックハウスの原因
物質を分解!



オリジナリティのある壁
職人による伝統工法で
施工!!



詳細はこちら
「快適空間ガイド」カタログを
ご覧ください!



YOSHINO
安全で快適な住空間を創る
吉野石膏

札幌支店/011-221-6465 北陸支店/076-233-5275 横浜支店/045-651-3541 広島支店/082-248-0494
仙台支店/022-262-4421 北関東支店/048-643-6151 名古屋支店/052-223-2661 福岡支店/092-451-5315
新潟支店/025-245-7681 東京支店/03-3216-1717 大阪支店/06-6449-1000 セミック京都/03-3216-2670

【本社】東京都千代田区丸の内3-3-1 新東京ビル T 100-0005 http://www.yoshino-gypsum.com

●お問い合わせは: 吉野石膏 セラミック営業部 03-3216-2670

ピュアコート 検索

上塗りコテ引きすり仕上げ

※イメージ画像です。