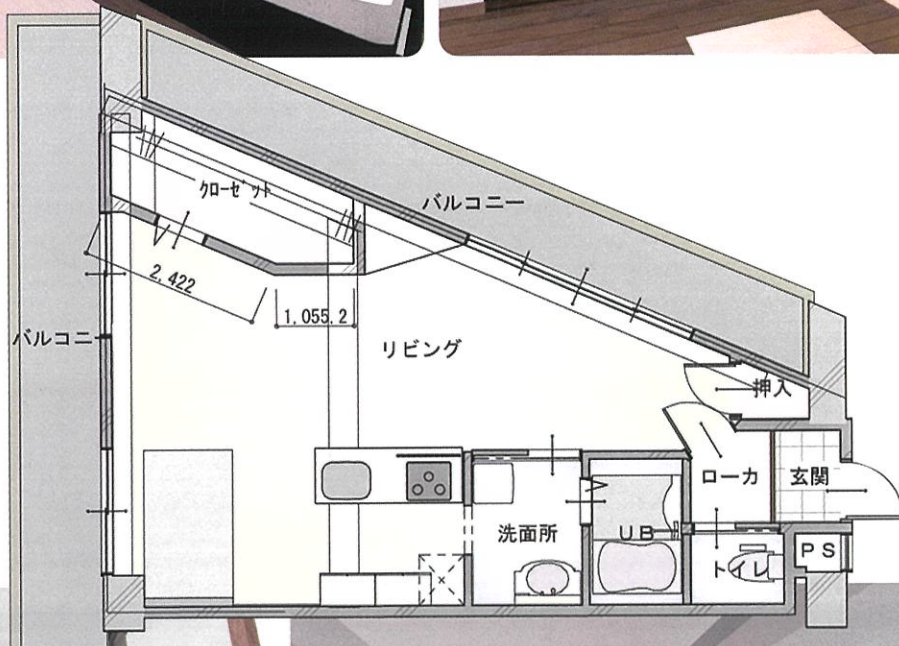




安心、快適、性能アップの暮らしをサポートする住まいのハウズドクター

家は収入、世帯人数、生活スタイルによりその形は様々であり、必要に迫られる改修工事も“各家各様”である。〈吉次商店〉は小回りの利いた対応と、卸売業のノウハウを生かしたローコストリフォームで、地域の信用を得てきた老舗企業だ。これまでの地道な営業努力に加え、強い武器となったのが「3D 建築 CAD システム」。顧客が容易に完成図を想像できる立体化された提案は、顧客と担当者間で描く完成イメージに一体感を生んでいる。

有限会社 吉次商店



〒851-0134 長崎県長崎市田中町1235-2
TEL.095-837-8185 FAX.095-837-8214
ホームページ / <http://yoshitugu.jp/>

高齢者の住まいづくりと 全てのお客様のハウスクリーナーを目指した事業展開

1 本事業への取り組みの経緯

大正4年創業の家具製造、販売会社。販売業で培った経験を活かし、卸売価格によるローコストお手軽リフォームの提案と専門スタッフによる安心施工を手掛けてきた。これまで顧客のライフスタイルに合った快適な住空間を提案してきたが、今後住宅リフォーム事業の顧客拡大には客層に合わせてバリエーション豊富な提案が必須と考えた。IT活用による3D画像を使って、顧客の要望を立体的に可視化することで、より具体的な提案が可能となる。高齢者にもわかりやすく、イメージも膨らみやすいことからリフォーム工事に対する関心向上に繋げ、売上拡大を目指すため本事業に取り組んだ。



【本社外観】

2 実施内容

住宅リフォームの受注増加を目的とし、平成26年頃より「3D建築CADシステム一式」の導入を検討してきたが、取引先の紹介で福井コンピュータアーキテクトの3D建築CADシステムACHITRENDZEROと出会った。このソフトを使い室内及び外構の完成イメージ図を作成し提案の仕方等もテストをする中で、顧客に具体的に提案できる目途がたち事業拡大に期待が持てるようになった。

講習会を受け基本的な使い方と図面作成、各社員が自主研修を行い、実際に工事依頼を受けた顧客の住環境をイメージして練習するようにした。ソフトの使い方を復習するために実際の受注物件を練習材料にしたが、サンプルを用いて練習するよりも、具体的な状況を把握しながら図面作成するので、最も適した練習方法であった。また、メーカーの有料カスタマーサービスに加入し操作を学習するなかで、社内で精通したマスターが育ち、他の社員に対して操作指導も行えるようになった。



【3D建築CADシステムを基に施工】

3 取組成果・波及効果

3D建築CADシステム一式を利用してバリエーション豊富な図面作成と提案が可能になった。また、顧客が具体的にイメージできることで満足度を向上させるだけでなく、商談回数が減っても受注率が高くなることが期待される。顧客のリフォームに対する意識向上や興味を引き出すためのツールとしても活用でき、さらに工事に対する不安や心配を解消し事業拡大に繋がる目途がついた。メインソフトは建材メーカーの新商品情報が更新されるため、最新の情報を共有でき、顧客提案力も高まっている。



【顧客の完成イメージと竣工後の一致】

- 有限会社 吉次商店 代表取締役 岡 淳兵 ●Eメールアドレス/info@yoshitugu.jp ●設立年月/昭和31年9月
- 資本金/600万円 ●業 種/新築工事・リフォーム工事・外構工事、インテリア用品、住宅設備機器販売 ●従業員数/8名