



新春インタビュー

安心計画 社長

小山田 隆広 氏

——貴社は住宅業界の大手から中小企業まで幅広く取引拡大を進めていたが、昨年はどうな市場動向でしたか。

小山田 全国の空き家が八百万戸を超えて過去最高となり、政府もその対策で中古住宅の流通活性化を図りつつしています。

当社は新築、リフォームを問わずハウスメーカーや工務店にプレゼンソートを販売しています。昨年は新築だけを手掛けた企業からの注文は伸び悩み傾向でしたが、反対にリフォーム、特にリノベーションを得意とする企業からの注文が増えました。

——異業種からリフォーム市場への参入も増えています。

小山田 これまで販売ではこのところ「ショールーミング」に悩まされてきました。店舗で下見をして、購入はネット通販からというパターンです。価格面ではネットが優位を占めている場合が多いからです。

——ショールーミングの対策はありますか。

小山田 ネットにも弱点があります。受身の單体販売には強いのです。流通大手はその点を突いて総合空間提案に力を

リノベーション市場拡大へ

えていますね。

小山田 大手GMSや家電量販店、ホームセンターなど、流通分野の企業もリフォーム市場に参入してきました。そ

れらの企業は当初、価格の安さを武器にリフォーム業界に乗り込んでいます。

——例えば従来2百万円くらいだったキッチンリフォームを50万円で請け負うという真似です。併せてインテリアや雑貨などの関連商品も一緒に

ログ販売と違ってプレゼンソフトが必要です。そのため、当社にもソフト導入に関する商談が相次いでいます。

——一方で地場の工務店は、どのよう

——ハウスメーカーな

——小山田 従来、工務店は家だけ、つまり建築物だけを造ればよかつます。家具や外構など

——小山田 従来、工務店は家だけ、つまり建築物だけを造ればよかつます。家具や外構など

——提案力というのは

を入れています。施工体制を整え、業績を伸ばしている企業も増えていました。

ある工務店グループは

——今年は、どのような分野を強化したいですか。

——小山田 従来、工務店は家だけ、つまり建築物だけを造ればよかつます。家具や外構など

——提案力というのは

ドラッグ＆ペーストするだけです。データをダウントロードしたり、いったんフルダに保存したりする必要があります。

また、造り付けの収納

——差別化を図る必要があるかもしれません。

小山田 「情報技術

——このことをITと言ったときのことが、ICのことをコムニケーションのこととて伝達や

——ソフトラインアーキテクチャ

——Tといふのが標準です。

——このことはコムニケ

——日本特有のことです。

——Tといふのが標準です。

——このことをITと言ったときの

——Tといふのが標準です。