

記者の目

新築で業績を伸ばしてきたビルダーもいよいよリフォームに本腰を入れ始めている。1面ではタマホームの取り組みをレポートした。これまでは築年数の浅いストックが多かったため、リフォーム需要はそこまで

多くなかったが、いよいよ改修適齢期を迎える住宅が増えてきた。ハウスメーカー系ではOBIに太陽光発電システムを販売することで売り上げを伸ばした企業も多いが、売電価格が下がると、今はエネルギー機器の提案はなかなか難しくなっている。新築系ビルダーはどう圧倒的な数のストックをフォローし、リフォームにつなげていくのが問われてくる。(編集長 金子裕介)

2019 11/11 (1384号)

リフォーム産業新聞

The Japan Journal of Remodeling

発行所：(株)リフォーム産業新聞社 本社：〒104-0061 東京都中央区銀座 8-11-1 TEL 03(6252)3450 FAX 03(6252)3461 http://www.reform-online.jp 発行人：加寛光次郎 年間購読料：20,000円+消費税

大規模修繕を「月額定額制」に 「現金なし」で悩む賃貸オーナーに人気

リフォームビジネス 研究

OWNERS CLUB

賃貸マンションの大規模修繕ビジネスで業績を大きく伸ばしているのが、OWNERS CLUB(オーナーズクラブ、福岡県北九州市)。不動産オーナーと15年の修繕契約を結び、その料金を月々支払ってもらうという月額定額制サービス「メンパク」を武器に、新規顧客数を増やし続けている。



岩屋秀一朗社長

「写真参照」。そのトータル料金を見積もって、オーナーに提案する。一気に全部直す「一発工事」

「物件が古くなってきて、大規模修繕の見積もりを業

者にとって見たら、大金が必要だとわかり、そんなにかかるのか、お金を用意していない、と悩むオーナーが多くなるわけ

です。そうすると、物件はメンテできずに劣化し、さらに空室も増えてしまいます」(岩屋社長)

額を15年にわたって月々支払えば、定期的に点検と補修をしてもらえる。特に契約数が増えている要因は、この支払いの仕組み

「メンパク」開発のきっかけは、とある不動産オーナーの声。「築40年を超える物件を3棟ほど

持っている方なのですが、ある年は修繕に1億円、ある年は2000万円と、メンテ費に波があり、いくら予算を組めばいいのかわからないという

来年は50億円計画

同社は2012年に設立した新しい会社だが、独自の「メンパク」というサービスを軸に現在業績を拡大中だ。岩屋秀一朗社長は「毎月100件ほど問い合わせがあり、今年だけで60棟、10億円弱の契約を見込んでいます。来年は50億円の契約を目指しています」と好調ぶりを明かす。

「具体例を挙げると、例えば北九州市にある、4階建て全30戸、3Lのファミリータイプの賃貸マンションで、15年のメンテ料金は1500万円

だとして、この1500万円を一括ではなく、15年間1180万円間、月々支払うという契約で

ますは修繕計画からこのサービスを提供するにあたり、まず同社はオーナーの建物を診断

それから、1〜2年目は屋上、塔屋の改修、3〜4年目には通路の床壁天井、5〜6年目は外壁タイル、エントランスの扉

7〜8年目は駐車場、受水槽、9〜10年目は保守水槽、9万円(岩屋社長)。賃貸オーナーとしては一括に比べて圧倒的に少ない金

同社の「メンパク」は大規模修繕サービスとしては一風変わった内容だ。ターゲットはRC造の賃貸マンションオーナーで、外装など20部位以上の共用部のメンテナンス

ス、リフォームを検討しているユーザー。異例なのは「15年間にわたってあなたの建物を次々とメンテナンスしていきますよ」という長期修繕契約になっている点だ。

「メンパク」開発のきっかけは、とある不動産オーナーの声。「築40年を超える物件を3棟ほど持っている方なのですが、ある年は修繕に1億円、ある年は2000万円と、メンテ費に波があり、いくら予算を組めばいいのかわからないという

です。そうすると、物件はメンテできずに劣化し、さらに空室も増えてしまいます」(岩屋社長)

「メンパク」開発のきっかけは、とある不動産オーナーの声。「築40年を超える物件を3棟ほど持っている方なのですが、ある年は修繕に1億円、ある年は2000万円と、メンテ費に波があり、いくら予算を組めばいいのかわからないという

です。そうすると、物件はメンテできずに劣化し、さらに空室も増えてしまいます」(岩屋社長)

Table with columns: 部位, 建物診断判定, 1年目~2年目, 3年目~4年目, 5年目~6年目, 7年目~8年目, 9年目~10年目, 11年目~15年目. Rows include items like 屋上・塔屋, 外壁, 内装, etc.

メンテナンス計画書 SAMPLE

▲長期メンテナンス計画のイメージ

Advertisement for Yaneou (屋根王) featuring a crown logo and text: 屋根・外壁リフォームの受注増を支援するボランティアチェーン始動! 驚きの! 粗利42% 営業支援 ▲ 技術指導 ▲ 製品提供の 工事店様ネットワーク です。

Advertisement for Yaneou (屋根王) featuring a crown logo and text: 直営店のノウハウ・ツールをご提供!! メーカー直販のオリジナル 優れたコストパフォーマンス 金属屋根と外壁塗料 事業説明セミナー 参加無料 実際の工事原価からサポート内容など 詳細資料とともにご説明させていただきます。 各回先着 10社様