

KITAKEI-Report

No.129
May 2020

発行：北恵株式会社 〒541-0054 大阪府中央区南本町3-6-14 TEL.06-6251-6701
<http://www.kitakei.jp/>

今だからこそ、集客を問う

昨今の新型コロナウイルスによる「コロナショック」は住宅業界にも様々な影響を与えている。受注や売り上げ、資金繰り等様々な分野で暗い話題が寄せられる。特にお客様が来店せず、集客面で打撃を受けていると話す工務店は多い。このような時期に集客を取り上げること自体が非難の対象になりかねない社会状況であるのは重々承知しているが、やはり会社を運営するうえでお客様の存在がないことは死活問題につながる。地域の工務店がこの世界的な問題に向けてどう立ち向かっているのか、取材した。

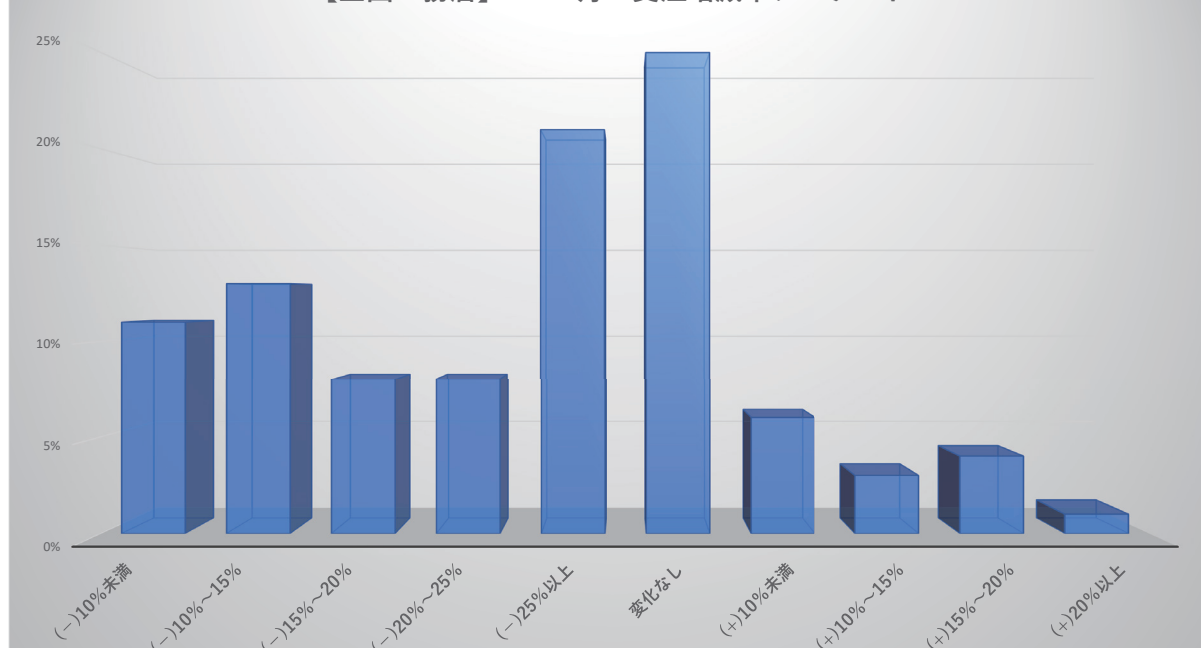
首都圏で地場の工務店を営んでいるA工務店は「勉強会やセミナーでの集客が難しくなっている」と現状について語ってくれた。例えば配布するチラシに「セミナー形式ではなく個別での

勉強会も実施します」「十分な距離をとって席を配置しています」「参加者に消毒、マスクの着用を徹底します」「お子様の遊具は消毒済みです」といった文言を入れるようにしているが、それでも、従来ほどの集客はないという。

一方でWEB広告には、成果が出始めているという。「ネットを見る方も増えていると思い、WEB広告費を上げて実施している。そこそこ反響はある」と話す。

ITを活用した集客方法については、北関東を中心に注文住宅を手掛けるB工務店もその効用について語る。「今はお客様の心が離れていて、住宅を建てるような時期じゃないと思われる」と前置きをした上で、これまで対面する必要があると思われていたセミナーや打合せ

【全国工務店】2～5月の受注増減率アンケート



等も、軒並み業界全体がWEBを中心にしたオンラインにシフトしている点を指摘した。

「住宅業界はITに対する知識や教養といったものがもともと高いとはいえない業界だが、ネット上でのオンラインセミナーに切り替えてみたら、意外と上手にできるもの。それで契約につながるかどうかはその先の話だが、じっとしているぐらいならITに対応できるようにする準備期間として有効活用するべきだ」と話す。

新聞の折り込みチラシで集客に効果が出たという事例も寄せられた。北関東の住宅設備機器の販売店は、取引のある工務店が「最大限の対策と配慮」をしたうえで自社のショールームの呼び込みに新聞の折り込みチラシを使ったところ、通常では数組というお客様が、例えば3月の3連休の期間中に50組も訪れたという。

その理由について「分析をしたわけではないが、新聞の折り込みチラシ自体が減っており、家族全員が家にいる時間が長くなったことで、今後の生活について考える時間が増えた。また外に出てもイベントもないので、普段、効果が薄いと思われるショールーム来訪を呼び掛ける折り込みチラシが効果を発揮したのではないだろうか」と話す。

その上で、「消費者のマインドが変わり、従来の顧客とは違う層の開拓につながることで、ピンチがチャンスに変わる場面もあるのでは」と指摘する。

健康住宅に携わるC工務店は、今回のコロナショックに対し、「特に対策はしていない」と話す一方で、今後、お客様の健康志向が高まるのではないかと考えている。「住宅や建築の業界で出来ることは、身体に優しい健康住宅ではないか。現時点でコロナウィルスにかかった場合は各個人の免疫力で治すしか方法がないが、健康住宅は免疫力を高めるうえで大いに貢献できるのではないか」と話す。

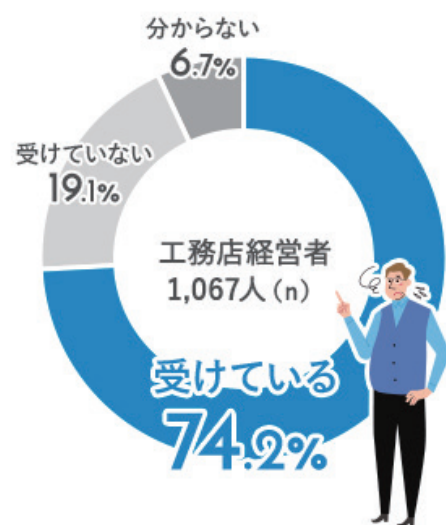
今回、取材を通じ、WEB広告が強い地区とチラシが効果を発揮する地域等、その土地ごとの特性がみられた。また、時期によっても様々な変化が生じることが予想される。

冒頭のA工務店からは「今後は、本物が生き残る時代になってきている。これまでの誠実な活動が必ず活きると信じて頑張りたい」という前向きなコメントを寄せていただいた。今後、工務店業界がこの大きな問題を乗り越え、より発展できる時代が訪れるよう応援していきたいと考えている。

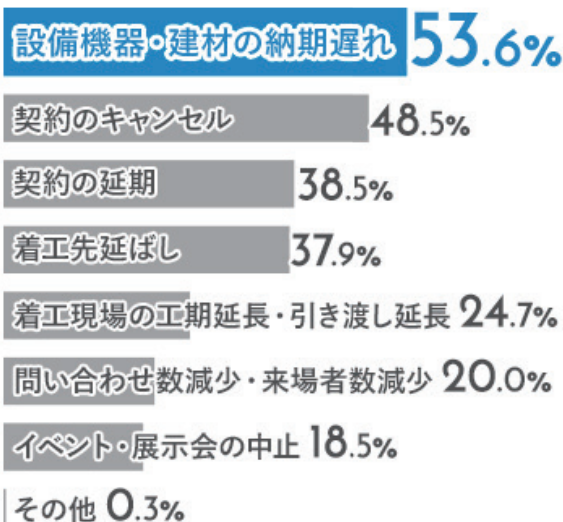
コロナウィルスの影響、工務店の7割に

コロナウィルスの影響により、日本各地の自治体から不要不急の外出を控えるよう要請が出ている昨今、エニワン(株)は工務店経営者を対象に新型コロナウイルスによる工務店への影響調査を実施した。「あなたの会社は新型コロナウイルスの影響を受けていますか?」と質問

あなたの会社は新型コロナウイルスの影響を受けていますか?



具体的にどのような影響を受けていますか? (複数回答可)
工務店経営者789人 (n)



したところ、7割以上の方が『受けている（74.2%）』と回答した。

具体的にどのような影響を受けたか聞いたところ、

『設備機器・建材の納期遅れ（53.6%）』が最も多く、次いで『契約のキャンセル（48.5%）』

『契約の延期（38.5%）』『着工先延ばし（37.9%）』

『着工現場の工期延長・引き渡し延長（24.7%）』と続いた。

「どのような設備機器に納期遅延が発生していますか？（複数回答可）」と質問したところ、『システムキッチン（ビルトイン食洗機等）（65.2%）』『トイレ設備（65.2%）』と回答した人が最も多く、次いで『ユニットバス（55.5%）』

『洗面化粧台（37.0%）』『給湯器（23.2%）』『エアコン（19.0%）』と続いた。

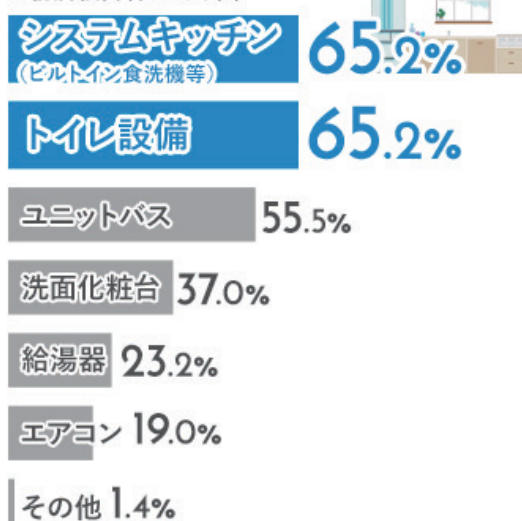
『システムキッチン（ビルトイン食洗機等）（65.2%）』『トイレ設備（65.2%）』と回答した人が最も多く、次いで『ユニットバス（55.5%）』『洗面化粧台（37.0%）』『給湯器（23.2%）』『エアコン（19.0%）』と続いた。

「どのような住宅建材に納期遅れが発生しているか（複数回答可）」質問したところ『建具・サッシ（64.0%）』が最も多く、次いで『フローリング・床材（50.0%）』『階段周り（32.0%）』『外壁（29.6%）』『内装（26.1%）』『屋根（23.0%）』と続いている。

「新型コロナウイルスにより、受注や売上に影響が出ていますか？」と質問したところ、半数近くの方が『受注・売上ともに影響が出ているまたは出る見込み（48.0%）』と回答し、

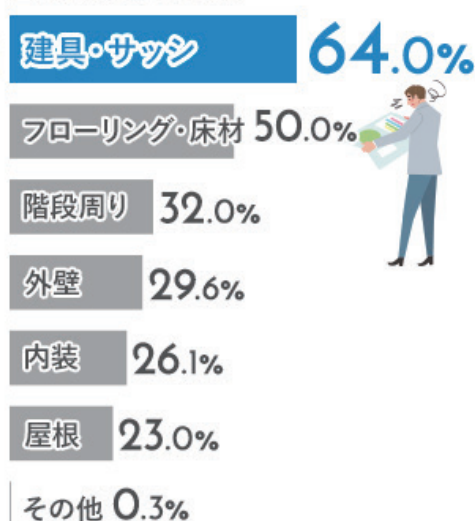
どのような設備機器に納期遅延が発生していますか？（複数回答可）

工務店経営者422人（n）



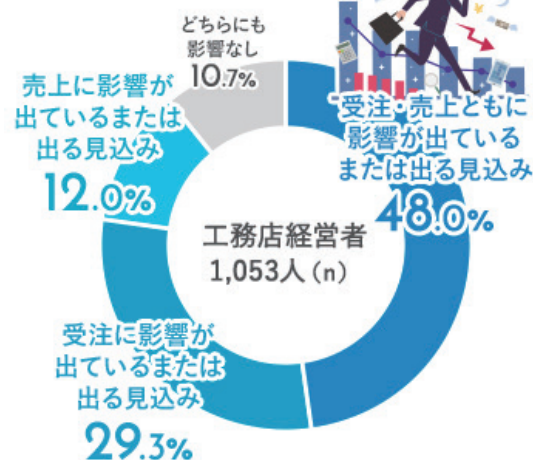
どのような住宅建材に納期遅れが発生していますか？（複数回答可）

工務店経営者422人（n）

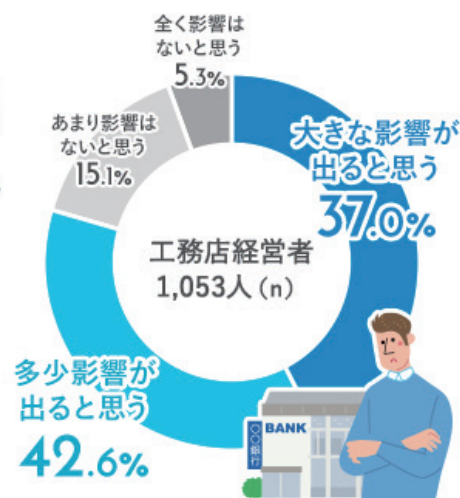


新型コロナウイルスにより、受注や売上に影響が出ていますか？（複数回答可）

受注・売上ともに影響が出ているまたは出る見込み



今後、資金繰りに影響が出ると思いますか？



3割以上が『受注に影響が出ているまたは出る見込み（29.3%）』『売上に影響が出ているまたは出る見込み（12.0%）』と回答している。「今後、資金繰りに影響が出ると思いますか？」と質問したところ、『大きな影響が出ると思う（37.0%）』『多少影響が出ると思う（42.6%）』と8割近い回答者で影響が出るという回答が寄せられた。調査は3月24日～26日にかけてインターネットで行われ、工務店経営者1067人を対象に行われた。

キタケイの提供する2つのプライベートブランド
環境・ぬくもり・素材をテーマとした各種住宅資材 “ スプロートユニバーサル ”
天然木にこだわったフローリングや壁材 “ リラクスシングウッド ”
企画・製造から販売までトータルにプロデュース、心からご満足いただける住まいづくりを
バックアップします。



[www. sprout-univ. com](http://www.sprout-univ.com)

環境 SPROUT UNIVERSAL BLUE こちよい住環境	ぬくもり SPROUT UNIVERSAL ORANGE 住まう人のために	素材 SPROUT UNIVERSAL GREEN 永く使ってほしいから



[www. relaxssingwood. com](http://www.relaxssingwood.com)

リラクスシングウッド 無垢フローリング シリーズ

