



Nホーム、なぜ強い？リフォーム専門で230億円の理由



リフォーム専門でなんと年商230億円——。

全国に65店舗構えるNホームの勢いが止まらない。リフォーム「**専門**」でこれだけの規模を売り上げるケースは極めて異例。今期は260億円を目指しており、将来的には300億円を超えていきそうだ。他のリフォーム専門会社と一体何が違うのか。営業副部長は「**挑戦する文化があること**」と語った。

店舗は目立つロードサイドに出店。黒とオレンジの組み合わせがトレードマーク

20代でも店長に抜擢

今から10年ほど前、Nホームの売上高は38億円で、拠点数はわずか11しかなかった。もちろん、この数字だけでも一般的なリフォーム会社からすれば大きな規模ではあるが、この10年間で売上高は約6倍の230億円、拠点数も約6倍の65店舗と急速に企業規模を拡大している。リフォーム業界の売り上げランキングでは全国13位に位置し、ハウスメーカーや家電量販店が独占するトップ10に肉薄している。

急成長の理由について営業副部長はこう話す。「本当にいつもよく聞かれることですがコツは、ない。ただ、もしあるとすれば**挑戦する会社であること**」。同社では様々な「挑戦」を続けてきたが、最も売り上げを伸ばした挑戦と言え、**積極的な出店**だ。特に2009年度からは43店舗も純増。毎年平均して7店舗増えていることになる。

Nホームのように出店したいと考えるリフォーム会社は少なくない。が、多くの会社ができないわけは、**十分な人材が揃わないこと**だ。特に経験を積んだ店長がいないと嘆くケースが多い。Nホームはそこに独自のやり方がある。

その方法の一つが**入社して3~4年目で店長を任せるという積極的な「若手抜擢」**の企業風土。店長には4~5人の部下が付くため、普通の会社ならもっと経験を積んだベテランでないと、と二の足を踏むかもしれないが、Nホームはそうではない。

65店舗ある各店舗の店長は**20代半ばから30代前半が中心**だ。少なくとも10年はキャリアを積んでから店長候補にしよう、というような会社に比べると、同社はその3~5倍のスピード感。だから毎年数多くの出店が可能なのだ。営業副部長自身も27歳の時に店長を務め、これくらいの若さでの抜擢は「普通」だという。

稼げる「商圈設定」

だが、若い人に任せて大丈夫なのかという疑問もある。同社の1店舗の平均売上高は3億円程度。2~3年ほどでこれくらいの規模になるケースが多く、**店長は若くとも実績は出ているのだ。なぜなのか。「これまで数多くの出店の経験から、どんな場所なら、どれくらい売り上げられるかおおよそ推測できること、ビジネスモデルがあるため」**

同社では出店の際に、そのマーケットに店舗を出した時に3億から3億5000万円ほど売り上げられるかどうかを重視する。**店から半径5~10キロほどに13~15万ほどの世帯があるかどうか**が一つの基準。まずはこの「稼げる」商圈設定が重要で、いくら凄腕の店長でもこれが間違っているとはいくまいか。これらの見極めは、これまで数多く出店してきた過去の実績などのデータをもとに割り出す。

そして、**出店したらおさまりの商売を展開する**。これが「ビジネスモデル」だ。同社のビジネスモデルの特徴は、最も需要の大きい水まわりのリニューアルに軸を置き、それを割安感のあるチラシで訴求し、**若い社員がスピード対応すること**だ。地域での認知度を高めるために、**人通りが多く目立つ位置にショールームを構える**ことも得意の戦術。

地域一番の安さ追求

中でも「水まわり商品の割安さ」は競争優位性を発揮できる点だと同社は分析する。同社は年間4万件を超えるリフォーム工事をこなすこともあり、商品の仕入れ価格をある程度抑えることができる。このような成功体験を水平展開しているため、若手でも店舗運営がしやすい。「20代の店長に任せても、大きく方向性が狂ってしまうことはほとんどない」

人を育て、市場のある場所に出店し、若手に任せる。これをスピード感をもってできることにNホームの強みがある。

情報提供: リフォーム産業新聞

消費増税、1割超が建て替え・購入など「動き」



LIXIL 住宅研究所の調査によると、2017年4月の消費税増税前に「建て替え(新築)」「買い替え(購入)」「リフォーム」を考えている人の割合は、「検討中」が7.7%で、「具体的に進めている」が3.7%に上る結果となった。

前回の2014年4月の増税時と比較すると、「検討中」は1.4ポイント、「具体的に進めている」は1.0ポイント低下している。ただ、前回増税時に「間に合わなかった」と答えた人は、「具体的」が13.4%、「検討中」が46.1%に上り、早めの対策を心掛けている様子がうかがえた。

同調査は、全国の男女8000人を対象に実施した。調査時期は2016年2月10日~22日

情報提供: 住宅新報