

お客様視点の商品提供と信頼に足る技術者育成で、加盟業者に大きな信頼と収益をもたらす 「屋根外壁リフォームシステム」ボランティアチェーン事業



新規事業企画書

①環境分析

- <外部環境>
- ✓ リフォーム工事における顧客業者間の情報非対称性は解消の方向。消費者側も業者対応や適正価格などについて少しづつ判断根拠を持ちつつあるも賢い消費者レベルには達していない。
 - ✓ 大手中心に外装診断の考えも普及してきているが、まだ業者側からの提供レベルには差。工事も、一通りの必要工程はこなしたとしても、それが十分な品質を保證できるまでには至らぬ場合もある。業者側でも判断がつかない状態。
 - ✓ 屋根外壁業界は、標準化、高品質化へと進んでいく方向性だが、まだ、適正なサービス提供できる会社は多くなく、その意味や必要性を消費者に適正に伝えることもできず。
- <内部環境>
- ✓ ヤマテック(株)の屋根外壁に特化した競争力で事業拡大を進め、事業の継続性を高める。
 - ✓ 業界健全化、サステナブル社会実現等、社会貢献を意識した会社運営体制への進化。

②事業コンセプト & 事業ミッション

「1社に1人の住宅のアンチエイジング技師を。
お客様の家に最適なメンテナンスを提供」

顧客視点に立ち、お客様に納得いただける
屋根外壁リフォーム提供システム導入で、
貴社の信用力&収益力がUP！

「高品質外装リフォームの安定的な供給」

お客様の住まいに必要なリフォームを必要な
タイミングでご納得の上提供し、住宅の資産
価値をアップする仕組みを優良業者と構築し、
共存共栄の住宅エコシステムを構築します。

③提案サービス概要

- ✓ 初めて参入する業者でも施工可能な屋根外壁リフォームのパッケージ商品の企画開発
- ✓ 一定基準で住宅の診断、商品説明、施工管理ができるアンチエイジング技師の認定、育成と教育
- ✓ 統一されたブランディングとインターネットを中心としたお客様集客、案件紹介システムの構築
- ✓ 高品質と適正納期で確実に施工が可能となる施工管理システムの開発と提供
- ✓ 上記一式を長期安定的に提供し、共存共栄が可能となるボランティアチェーンシステムの構築

④営業戦略

- ・外壁リフォーム工事の経験とノウハウでVC立上げ
 - ・外壁リフォームポータル構築
 - ・業者向け勉強会、相談会の実施
- ①注目
- ・アンチエイジング技師制度による技術伝達
 - ・パッケージ化された工事サービス
 - ・共同購買による節約
- ②興味
- ③欲求
- ・ブランディング
 - ・集客、営業効率化
 - ・施工の効率化
 - ・収益モデル構築
- ④記憶
- ・ポータル運営
 - ・ネット送客
 - ・顧客向け合同セミナー

⑤売上目標

- VC加盟店
初年度10社,3年で50社,5年で100社
- アンチエイジング技師
初年度10名育成,5年で100名育成
- 3年後収益
売上:300M
営業利益:30M

⑥事業ビジョン

誰もが自分の家の資産価値をアップさせた上で、安心して終生住み続けることができる住環境の実現。それを顧客視点で当たり前支援する住宅関連業界への進化。

スクラップ&ビルドで収益を上げる業界構造とそれを受け入れる顧客の意識を改革し、サステナブルな日本の社会環境実現に寄与する。

