

## 優良リフォーム支援協会/ペットライフスタイル協会 ペット共生の住環境提案で提携 2団体で加盟数7000超に

優良リフォーム支援協会(東京都中央区)とペットライフスタイル協会(東京都港区)は、6月17日付けで提携することで合意した。

優良リフォーム支援協会がもつリフォームの技術・情報力、提案力と、ペットライフスタイル協会が提唱する愛犬・愛猫と共生する理念の双方を共有することで、さらなる住生活環境を提案できる組織作りを目指す。当面は双方の名前を残して運営する。

今回の提携によって、優良リフォーム支援協会

はペット向けの図面を描く際、ペットライフスタイル協会のノウハウを活用できる。ペット飼育者に対してさまざまな提案ができるなど、営業の幅が広がり、他社との差別化が図れる。

一方、ペットライフスタイル協会は、ペット以外の提案ができるほか、優良リフォーム支援協会がもつデザイン提案や見積



優良リフォーム支援協会 藤田精理事長

書などの各種ツールが無償で利用できるようになる。これまで同協会は、ペット向け住宅商材の仕入れや販売を行ってこなかった。今後は、優良リフォーム支援協会に協賛するメーカーが取り扱うペット用商材を会員価格で仕入れ、販売することが可能となる。

5月1日現在、優良リフォーム支援協会の加盟数は1802社で、ペットライフスタイル協会の加盟は5554社。団体。今回の提携で合計7356社・団体が加盟

する組織となった。優良リフォーム支援協会の藤田精理事長は「ペットライフスタイル協会も工務店や不動産会社の加盟が多いという。工務店が利益を上げられなかった要因の一つは組織がなかったこと。今回の提携を機に加盟3万社を目指したい」と意気込む。

さらに双方のサービスの相互利用のほか、セミナーや研修による知識の習得などを通して付加価値のある業界に発展させ、次世代の若者の参入を促進していく方針だ。

総合ニュース



## TOTO 新商品記者発表会

SYNLA Octave NEOREST THE CRASSO

▲TOTO清田徳明社長(左)と新TVCMに起用された市川右團次氏

TOTO(福岡県北九州市)は6月7日に新商品記者発表会を開催し、水回り4部位で新商品を8月から順次発売することを発表した。4部位同時に新商品を投入するのは2010年以来、12年ぶりのこと。

ウォシュレット一体形便器「ネオレスト」は、新モデル「LS」を投入し、全タイプをモデルチェンジする。「LS」は便器部に継ぎ目がないフルスカート形状。ウェー

ブラインを描いたラタと金属調のアクセントカラーによりサイドビューが美しく、空間に華やかさを与える。

また、新機能「便座きれい」を搭載。トイレ使用後に「きれい除菌水」を便座裏の先端部分までふきかけ、汚れを漂白・除菌する。

ネオレストシリーズは、2021年度には22万台を販売。2024年度には30万台の販売を目標としている。

洗面化粧台「オクターブ」は、水栓に加えて照明もタッチレスに。現行オクターブで好評なスマホなどを置くことができる「ちょい置きカウン

ター」もデザイン・使い勝手ともに進化する。ほかにも、システムキッチン「ザ・クラック」のクリスタルカウンターのほか、大理石調や水面を模した新柄がライオンナップ。システムバスルーム「シンラ」は、調光調色システムに「瞑想ゆらぎモード」を新たに搭載。炎のように揺れる光のリズムがより深いリラクセスへと誘う。

「コロナによりお客様の価値観や生活観が変わる中で、新しいお客様にニーズのように対応していけばいいかを考えた」と清田徳明社長。「コロナ禍で自宅を過ごす時間が長くなった中

## TOTO 4部位同時に新商品投入 ネオレストに新モデル「LS」

で、安らぎを与える、リフォームについて「最新のテクノロジーを駆使して、TOTOの長年の歴史の中で培われたものがスタイルリッシュな水回りに落とし込まれている。お家が明るくなり、家族がハッピーになれる商品だ」と思っています」と語った。

「コロナによりお客様の価値観や生活観が変わる中で、新しいお客様にニーズのように対応していけばいいかを考えた」と清田徳明社長。「コロナ禍で自宅を過ごす時間が長くなった中



波風小百社長

## 「プラン集」で商談を効率化 シミュレーターに新機能

リフィード(福岡県福岡市)は、仕様決めシミュレーター「イエプロ」に仕様決めの前段階で利用できる機能をリリースした。

新たに追加したのは、テンプレート保存とプランニングシートの出力ができる「プランニング集」と、打ち合わせ情報の保存などができる「事前仕様決め」の2つの機能。販売や営業などに利用範囲を拡大することで見込み客をつながら、契約までの時間短縮をサポートする。

「プランニング集」は、プラン別に部材選択してテンプレートを作成し、初期段階で見込み客に住宅スタイルなどを提案する際の補足資料として利用できる。また、提案したプランや人気が高いプランをあらかじめ作成しておくことで商談がスムーズになる。集客段階での活用が有効だ。

「事前仕様決め」は打ち合わせのやり取りを記録するだけでなく、スマホで住宅仕様情報が見られる「施工利用・予習モード」を。これと、標準仕様の商品やオプションなどの情報を施工員自身で確認・検討ができる。見込み客とスマホでつながるため、オンライン商談を行うなど契約までの期間短縮が可能だ。なお、本機能が加わったことで従来の「仕様決め」は「一本仕様決め」と呼び方を変更した。契約前に作成したプランニングシートや打ち合わせ内容は、契約後の「一本仕様決め」に引き継ぐことが可能だ。そのため、契約後に担当者を変更しても、施工員に同じ質問を繰り返すといった無駄を回避できる。

波風小百社長は「これまで契約後の仕様決めに使うものだったが、新機能を追加したことで契約前から使えるようになった。販促から営業と一体化した契約前と、仕様決め、着工引き渡しといった契約後まですべての工程で活用してほしい」と語った。

「競合会社が多く、受注率が低い」  
「紹介以外の集客手段がない」  
「低価格のリフォームばかりで売り上げが伸びない」

このような「お悩み」を抱える会社様必見!

加盟店募集セミナーを無料で視聴する

## ワンストップビジネス リノベ不動産が選ばれる3つの理由

01 一気通貫だから相見積もりなし

ALL IN ONE Package

02 本部送客サービスで集客も安心

全国の加盟店様

03 高単価のリノベ受注で収益性アップ

リフォーム会社の収益 vs ワンストップサービスの収益