

三方良しで広がる笑顔の連鎖で、リフォーム業界の変革を目指す。

営

業に苦手意識を持つ職人、気質な塗装店やリフォーム店に向けて、ARなど最新の技術を駆使した営業支援を行う国城コンサルティング株式会社。代表取締役の国城辰彦氏は、大手IT企業に勤めた後、リフォーム会社に転職。トップセールスに上り詰めるも、施工力の低さによって顧客に満足を与えられない環境のため退職する。その後、地元密着型のリフォーム会社や大和ハウスなど、約20年間に渡りリフォーム業界で辣腕営業マンとして活躍した。

「営業マンとしての経験から私が学んだのは、お客様と信頼関係を築くために欠かせない、情報開示をはじめとする数々のテクニックでした。そうしたテクニックは再現が可能で、最後に就職した大手リフォーム会社のナカヤマでは、結果の出ない営業マンを独自のメソッドで教育してトップセールスに導き、『営業の再生工場』と呼ばれたこともありませう。

そうして営業の実績を積み上げる一方で、多くの契約が取れなくても顧客を幸せにできないリフォーム業界の状況に、国城氏は大きな不満を抱えていた。「実は悪徳なりフォーム会社も大手ハウスメーカーも構造は同じで、営業や宣伝に多くの費用を掛けるために下請けの施工

が盛り込まれています」。

リフォーム業界の営業を革命的に変えるこうしたプロモーションツールを、同社では明確な価格設定で提供。さらに今年度は一般社団法人日本自然災害ホワイト診断協会を設立し、リフォーム業界に大きな一石を投じる取り組みも推進する。

「協会設立の発端となったのは、火災保険を悪用したりリフォーム詐欺がコロナ禍で増えつつあることでした。飛び込みで業者が来て屋根に登って診断をし、『これなら100万円の見舞金が出ますよ』などと契約を交わしてしまう。さらに悪徳な場合は自分たちが屋根を壊すケースもあり、そうなるとう然ながら保険金はおりず、違約金などのトラブルが起きます」。

そこで、ドローンと高所カメラを使い、屋根に登らず傷み箇所を診断ができる、ホワイト診断を考案。火災保険に加え地震保険の診断もできるプラチナ診断士や、確かな実績と国家資格を持つプラチナ施工店を全国から募り、同協会を立ち上げた。「これまでは多くのケースで、自然災害での痛みも経年劣化と同様に自己負担のリフォームとして行われてきました。ですが本来、自然災害の部分には火災保険や地震保険の見舞金を使うことができます。我々の協会の

プラチナ診断士には多くの実績があり、どの保険会社にもどのような申請をすれば良いかといった知見もあります。そうしたプラチナ診断士による診断から申請までを、協会では手数料を含めて無料で行っています」。

自然災害ホワイト診断は、いわば悪徳なりフォーム詐欺を撲滅するための社会貢献的な活動だが、実際に自然災害による傷みが認められて保険金が出た場合、プラチナ施工店での工事契約率は100%に近いものになる。加えて、この協会でもAR動画を使ったパンフレットなどを用意し、企業や自治体を対象にプラチナパートナーを募集。パートナーの紹介で新規顧客がホワイト診断を受け、適切な修繕工事をされた時

に紹介料が支払われる仕組みでより強力な集客を実現する。「築年数の古い家だけでなく、地震などの被害が心配な新築でも、とりあえずホワイト診断を受けていただければ、そのうえで保険金が出れば、それだけの家の修繕やリフォームができるのだから、皆さん大喜びしてくれませう。お客様や下請け業者、営業マンの誰かが泣くようなリフォームではなく、全員が笑顔になれる。これまでの私の人生の集大成となる、リフォーム業界最強のビジネスモデルだと確信していますし、今後も理念を共有してくれるパートナーさんを全国に増やしたいですね」。

こう話す国城氏が目指すのは、リフォームを通じて全国に広がる大きな「笑顔の連鎖」だ。国城コンサルティング株式会社 <https://9246consul.com>

The Extra Edge
世の中のトレンドをリードする
話題のモノ、ヒト、コトなどを紹介

CHALLENGER

KUNISHIRO TATSUHIKO

国城コンサルティング株式会社 代表取締役

国城辰彦

1961年滋賀県生まれ。富士通エンジニアとして14年間勤務した後、大手リフォーム会社の営業職へ転職。苦心の末にトップセールスを達成し、その後もハウスメーカーなどで実績を残す。リフォーム業界の歪んだ環境を正すべく、2015年に国城コンサルティング株式会社を設立。