

ONE TOP JAPAN(大阪府大阪市)が行う、住まいの総合サービスのFC事業「ONE TOP HOUSE」が本格展開に向けて動き始めている。ヤマダ電機やユニーと提携することで、LABIやアピタといった集客力がある店舗内への出店を可能にした。これに加えて、不動産仲介から新築、リフォームまで幅広い領域のサービスをワンストップで提供することで、不動産FCナンバーワンを目指す。

あらゆるライフステージに対応



阪口富左雄社長

舗、「アピタ」内に2店舗が出店。加えて、路面店も3店舗ある。「今後もスーパーや家具店、ホームセンターなど、出店可能な提携先を増やしていきたい」(阪口社長)

リフォーム戦略 最前線

ONE TOP JAPAN

LABI高崎店内にオープン

「山田昇会長に直接お会いして口説きました。その甲斐あって、強力なバックアップを受けられることになりました」と阪口富左雄社長は話す。

2月末には、ヤマダ電機のお膝元である群馬県高崎市のLABI高崎店に入っすぐという、集客力が抜群な場所まで用意された。

さらに、ヤマダ電機の折り込みチラシやアプリ、ホームページに加え、店の広告が無料で掲載される。店舗入り口横には、高さ約3メートルの看板やのぼりの設置ができるという好待遇。3月には35件の新規来店が飛び込みであり、20件が賃貸の契約に至った。

ヤマダ電機に出店できる不動産FC始動



▲広さ8~10坪の店舗をヤマダ電機店内に構えることができる

2月27日 OPEN!

高崎市・群馬での取扱い物件数 4 店舗

お部屋探しは LABI で!

高崎市・群馬でのお部屋探しの新基準

仲介手数料 ヤマダポイント

半額!! ¥15,000 進呈!!

全物件とってもお得!!

one top

TEL: 0120-79-1102

▶ヤマダ電機のチラシに広告を無料掲載

なぜこうした連携がスタートしたのか。ヤマダ電機側が狙うのは住まい探しやリフォームを行うユーザーの囲い込みだ。新生活を始めるユーザーは、大型家電を買い求めることが多い。実際、3月だけではFC加盟店経由で合計約170万円の家電販売につながった。また、リフォーム案件が発生した際はヤマダ・エスバイエルホームに見積

りを取る制約があるため、グループのリフォーム受注につながる可能性もある。店舗のサイズは約8〜10坪で、出店料は600〜700万円。ランニングコストは月間16〜20万円となる。加えてFCの加盟料120万円と月額28万円の費用がかかる。こうした出店先の提携

はユニーのスーパーマーケット(アピタ)でも実現した。この場合、通常のテナントと同じ扱いなので、出店費用とランニングコストはヤマダ電機よりも若干高いが、リフォーム受注についての制約はない。また、スーパーマーケットは、食品や日用品を購入するリピートの来店者も多く、認知度向上につながりやすい。

「従来の不動産ビジネスは、売買も仲介も1回きりで、リピートにはならない。これが嫌で、お客様と生涯のお付き合いができるサービスを提供したいと考えました」(阪口社長)

ユーザーを生涯顧客化

具体的なサービス内容は、入学や就職に伴う賃貸探しから、結婚や出産に伴う住宅購入、その後のリフォームや老人ホームの紹介まで多岐にわたる。1人のユーザーを生涯にわたってサポートすることをコンセプトとし、他の不動産FCと差別化。このため、同社は、各サービスの提供を支援するシステムの整備を進めている。

例えば、リフォームの営業。オリジナルのパッケージ商品を開発することで、リフォーム営業の経験が少ないスタッフでもユーザーに提案しやすいうようにした。注文住宅に関しては、ハウスメーカーや地域の工務店を紹介できる体制を整備。

「従来の不動産ビジネスは、売買も仲介も1回きりで、リピートにはならない。これが嫌で、お客様と生涯のお付き合いができるサービスを提供したいと考えました」