



## シーズンハウス

# リフォーム事業強化

## 独自ブランド、中小と連携

住宅コンサルティングのシーズンハウス(水戸市、清水洋一社長)はリフォーム事業を強化する。独自ブランドを中小建設会社に広く提案し、技術をはじめ、販売促進グッズなどを共用化。中小建設会社の連携により、施工や営業のコストを削減し、ブランド力を高める。

事業の「ブランド名は」に数十件の施工実績を持つ。「我流生活 リフォーム 夢造くん」。昨年10月に始め、これまでが強みとする高気密・

高断熱工法を生かしたリフォーム手法などを提供する。事業展開では、のぼり旗やチラシ

を「夢造くん」ブランドで統一する。初年度は50社程度の参加を見込み、これまでに東北、関西など全国から問い合わせがあるという。募集第1弾として、入会金や会費

を割り引くキャンペーン中。「大手リフォームメーカーに比べると、5分の1から10分

の1ほどの値段」(同社)としている。インターネットを活用しながら、顧客を開拓。資料請求や見積もり依頼者にカルチュア・コンビニエンス・クラブ(CCC)の「T

ポイント」が付くサービスもある。依頼者に関する情報を地域ごとに分けて会員企業に提供するなど、営業面でメリットを示し、会員増を狙う。

7月22日には、加入を希望する企業への説明会を土浦亀城プラザ(土浦市)で開く。午後2時と同7時からの2回。参加は無料で、当日参加可能。同社は那珂市にある清水建設のグループ企業。「身近な県内から会員を拡大し、ブランド力を強化していく」としている。(松田拓朗)