

ホームリペア事業を本格展開し始めて1年で受注1500軒 FC店45店を達成(ダスキン)

㈱ダスキンは、住まいの床や壁などのキズや劣化、傷みなどを補修し、原状回復するホームリペア事業を、2017年4月からフランチャイズビジネスとして本格展開しているが、今年4月の時点で受注軒数1500軒を達成。当初3店からスタートしたFC店も現在45店にまで拡大しており、今後は東北、中部、中国、四国などのサービス空白域での展開に務めることで、2019年までに70店を目指すとしている。

これは、新築の工事で発生した内装のキズを専門業者が補修するケースはあるが、引き渡し後の補修を行うビジネスは珍しく、また清掃用具のレンタルやハウスクリーニングの事業を通じて、既存の顧客から住宅の補修に関する要望が多くあることに着目、専門的な補修の技術を学んだリペアマスターを育成し、サービスを提供することを目指すもの。

サービス内容は、壁のへこみや大きな穴、フローリングのえぐれキズの補修をはじめ、必要に応じて、アクセントウォールの施工、壁紙の上からのペイント、室内物干しや手すりの取り付け、浴室コーティングなど様々なサービスがある。壁穴のピンポイント補修の場合、破損した石膏ボードを補強してパテで埋め、同じ壁紙を部分的に張り込むサービスで、料金は10cmまでの小さな穴であれば税別19,440円、21～30cmの大きな穴であれば同41,040円。フローリングは、例えば、幅1cm以下の縦キズの場合、専用パテで埋め、サンドペーパーで平坦にし、現場で調色したペイントで木目まで再現するサービスで、長さ合計20cm、合計3ヵ所までで同19,440円。

これまでのところ、ホームリペアの需要先は80%が一般家庭で、売上別では42%を事業所が占め、サービス内容では、床補修が29.1%、壁補修が24.1%となっている。

なお、こうしたサービスを提供するリペアマスターの養成には、同社研修センターにおける約2週間にわたるスクール研修、現場でのOJT研修を含む約7週間の実地研修等のプログラムが必要。現在、全国で45名のリペアマスターが活躍しているという。

インテリアビジネスニュース(第713号)より引用