

No.6 | 若い世代に向けたリノベーション需要の開拓

若い世代をどう獲得する？ 事例から見えてきた若年層攻略のカギ

リノベーションでは高年代層がターゲットになりやすいが、事業を成長させるために若年層を獲得することも重要。20～50代の現役世代がリノベーション受注の4分の3を占めるといふサンプロから専務の安部賢治さん、多様な選択肢を持たせた性能向上リフォームや本質改善型リフォームで若年層を取り込んでいるLivearth(リヴァース)社長・大橋利紀さんをパネラー

に、若年層への提案手法について、各社の事例を提示してもらいながら議論を深めた。

サンプロは、リフォームにおいて13年連続で長野県1位の売上を誇る。このリフォーム事業の核となるのが断熱リフォームの重要性を認知させるためのブランディング、そして断熱リフォーム前後の温熱環境が体感できる実験モデルハウスだ。安部さんは、モデルハウスで断

熱された空間と無断熱の違いを実際に体感してもらうことで、リフォームが経済的なメリットだけでなく健康ソリューションにもつながると実感できることが若年層への需要喚起につながっているとした。

大橋さんは、「どのような未来を実現したいのか」を前提条件として設定し、そこに合わせた段階的な提案をしていく手法を紹介。新築ではなく性能向上リ

フォームを前向きに選択してもらうために、3つのキャズム(性能・コスト・自由度)を超える必要性を訴えた。また、基本性能、感性デザイン、基本デザインの3つの価値を設計により高い次元で統合できたときに初めて高い質の暮らしが実現できるとし、予算に合わせて選択肢を多く提示することのできるリノベでは、これを実現しながら若年層を獲得していけるとした。

また、断熱リフォームを積極的に推進するLIXIL Housing Technologyの営業本部リフォーム推進部・黒坂幸二さんも登壇。2025年の法改正に照らしながら窓や外回りを中心とした断熱リフォームの意義などを伝えた。黒坂さんは、各社の事例を受けて、補助金を上手に活用しながらリフォームできる屋根・壁・窓・ドアの断熱リフォームパッケージ商品を提案した。



サンプロ
専務
安部賢治さん



Livearth
社長
大橋利紀さん



LIXIL Housing
Technology
営業本部
リフォーム推進部
黒坂幸二さん