

ノウハウ



◀壁をDIYで仕上げた事例も

### DIYサポート

チエノマ  
(大阪府大阪市)

チエノマ(大阪府大阪市)が成長している。創業3期で年商は2億6000万円に到達した。伸

り、前期は平均1200万円

DIYを行う日は工程表の中に盛り込んでおり、職人が付き添いながら行う。ある40代の女性と子

「塗装の仕方を覚えれば剥がれてきたときに自分で直せます。同じように、やり方を覚えれば継続的に手を加えられるようになります」(弓場淳子社

## 工事中、施主にDIY提案

### 自分でメンテできる知識作り

たという。

同社がDIYを提供するのは、家への愛着をもって自分でメンテナンスできる顧客作りのため。

「塗装の仕方を覚えれば剥がれてきたときに自分で直せます。同じように、やり方を覚えれば継続的に手を加えられるようになります」(弓場淳子社

### イベントスペース

## ネクストワン インターナショナル (東京都港区)



▲内装。子供を意識した楽しいデザインが人気だ

## 2カ月半で1000組来場

# コミュニティースペース開設



with Mama Park 蘇我店  
立石淳子店長

注文住宅販売を行うネクストワンインターナショナル(東京都港区)がオープンしたコミュニティースペースが、好調だ。オープンから2カ月半ながら、1000組以上集客している。

これは、4月にオープンした「with Mama Park(ウィズママパーク)」。千葉県千葉市の大型商業区域「ハーバーシティ蘇我」内にあり、約1000坪。建物だけで225平米近く、築10年ほどの元飲食店をリノベーションした。

内装はイベントスペースを意識し、子供が楽しめるデザイン。例えば20畳ほどのセミナールームは、緑の芝生をイメージした壁紙と暗めの天井で、床にはカーペットタイルを敷いた。ここでは、シアターの開催を計画している。

オープンカフェスペースの壁はピンクの壁紙。床は木目長尺シートを張り、4枚のガラスパーティションで部屋を仕切り

れる。アロマのワークショップや、じゃんけん大会などを行う。  
「レンタル料は1時間500円で、この地域では破格的な安さだと思っています。月一で自社主催のイベントを行い、それ以外でも希望者や私どもが呼んだ方にワークショップなどを行ってもらいます。なるべく家売ることをアピールしていいのも、特徴の一つです」(with Mama Park 蘇我店立石淳子店長)  
集客は私立幼稚園や保育園、地域新聞への折り込みチラシ。ホームページやSNSでも発信するが、インスタグラム中心で若い人が来るという。セミナーやオープンカフェ使用時に、アンケート

トを参加者からもらうことを依頼。持ち家なのか賃貸なのか、こういう家がなければいいな、というコーナーを設けている。その結果、持ち家でも不満を抱えている人が分かって始めている。イベントカレンダーと合わせてDMを送り、現在賃貸なら新築や中古マンション、持ち家ならリフォームの案内を同封する。  
「ここは千葉県内の副都心で、買い物客が多い。お子さん連れの方も多いので、with Mamaの宣伝にしたいと思いましたが、認知、信頼を得るためにも宣伝していく」(遠藤一平社長)  
今後はOB向けのスペースの用意や、オープンカフェでカフェやドリンクの販売を検討する。