

# the tornado times

INCORPORATING

**DDR 元気創造集團**

JANUARY, 2019

## 商品を表現するビジュアルで ブランドイメージを訴求

リボンガス株式会社

床下に隠れた床暖房。表からは見えない設備であるがゆえに、その品質や快適さを伝えるのは容易でない。LPガスを届ける地域のガス屋さんとして、地元の信頼を積み上げてきたリボンガス株式会社。「ガスだけじゃない!」と、蛇口の取替から住宅設備を含めた提案型の大規模リフォームまでを請け負う会社だ。中でも、その性能に惚れ込んだ温水床暖房の魅力を弁するビジュアルを創り上げることで、ブランドイメージを訴求。その分かりやすさが反響を呼んでいる。

創業はバブル直後の1994年。しかしバブル崩壊による不況とオール電化の波が徐々に押し寄せ、10年目にして先が見えなくなってしまった。ちょうど少子高齢化の問題が浮き彫りになってきた頃で、高齢者は灯油を買ひに行けなくなるだろうと、そこで目をつけたのが床暖房だ。

2004年頃からは会う人にはとにかく「いい床暖房はないか?」と聞いてまわった。どれを見ても性能に納得できないまま、1年が過ぎた時に

社員を巻き込みブランディング

# the tornado

# times

INCORPORATING

**DDR 元気創造集團**

販売、施工、アフターサービスまで一貫した責任施工体制を取ることにした。

それからの約10年間で、熊本県内での保育園や介護施設において実績を積み上げると、ネットでの引き合いも増えていったという。そうした中、これを全国に向けて発信していくうと、賛同する30社を集めて2013年に立ち上がったのがFHS(フロアヒーリングシステム)だ。

全国で展開するにあたり、まずは統一価格を決めることから始まった。その際、メーカーである原価積み上げ方式では市場の価値よりも低く設定てしまい、良質なものであるにも関わらず安く売りすぎて、粗悪なものとの価格競争に巻き込まれてしまいがちだ。そこで市場の価値に見合う価格にした。また消費者に分かりやすく理解していただくために1畳いくらというように、商品の決定を行うお施主様に伝わるよう価格設定を打ち出していった。

次に必要となるのが、その商品の価値(品質と価格)をお客様に伝える事だった。内海社長は、これを分かりやすく伝えるにはどうしたらよいかと悩んだ結果、ブランディングを行う事を決意。いい商品も伝わらなければ意味がないからだ。

そうして取り組んだ末に生まれたのが、「僕もシアワセ、ユカカラ暖房」というコピーを社員と共に作り上げ、柴犬のゴンちゃんが気持ち良さそうに床の上で寝転がっているビジュアルを作った。床暖房の温かさ、快適さを表現するために、人ではなく地元の柴犬を起用してほんわ



株式会社フィット  
代表取締役 中崎代表



アールヴィヴィアン  
代表 大須賀広士

「日本一、白色が似合う解体業者でありたい」と、ユニフォームなどを白で統一。当たり前のこと当たり前に行うことで信頼を積み重ねてきた株式会社フィットで、建物の廃材を利用して思い出となるものを作る「思い出プロジェクト」を創設した中崎昌宏に安藤竜二が迫ります。

理美容サロンのパイオニアである「アールヴィヴィアン」のオーナーとして月間350名を越える自身の顧客を満足させながら、全国で展開する「モード塾」の塾長として骨格理論を伝承。国内にとどまらず海外でも受け入れられた、大須賀代表の理美容メソッドに迫ります。

**DDR**  
元気創造集團

株式会社 DDR

〒444-0038  
愛知県岡崎市伝馬通2-8  
サカエヤビル3F

DDR MEIEKI STUDIO  
〒 453-0016  
愛知県名古屋市中村区竹橋14-2  
プラン・ド・プラン1階 B号室

Tel. 0564-65-7533  
Fax. 0564-65-7588  
E-mail. info@ddr38.com  
URL. http://www.ddr38.com

## RIBBON GAS

