

アイ・クルーズ

初年度300社を計画

リフ・オーム専門のモール開設

太陽光発電の比較サイトを運営しているアイ・クルーズ(本社東京都、上村一行社長)は6月24日、リフ・オーム専門のショッピングモールを開設した。リフ・オームEC市場の拡大が見込めることから、事業の将来性は高いと判断した。サイト開設時は27社が出店。14年3月末までに300社を目指す。

サイト名は「リショッピングナビ」。キッチンやトイレ、浴室、エクステリアなどリフ・オーム関連商品全般を販売している。居住地域や予算、工事内容から商品を絞り込み、リフ・オーム会社に現地調査を依頼する。

一般的な一括見積もりサイトと異なり、工事費込みの販売価格を

明示しているのが特徴。リフ・オーム料金の不透明さに不満を持つ消費者の取り込みを狙う。

価格を明示した「定額プラン」を、14年3月までに1000種類に増やす計画だ。ユーチャーは定額プラン以外

の個別リフ・オームの見積もりを依頼することもできる。

出店企業は「リフ・オーム瑕疵(かし)保険」に加入していることや、2年以上の法人活動実績などが求められる。エーフィードシー・クルーズに支払う手数料は販売価格の6%。

リフ・オームのEC化率は他の商材よりも遅れているときれ、ネットでリフ・オームを注文する消費者の増加も予想されている。

してサービスを開始した。政府が中古住宅の流通拡大を掲げているほか、省エネリフ・オームや高齢化に伴うバリアフリー改修の需要も拡大。

リフ・オームのEC化率は他の商材よりも遅れているときれ、ネットでリフ・オームを注文する消費者の増加も予想されている。

（佐藤真治取締役）と

の個別リフ・オームの見積もりを依頼することもできる。

してサービスを開始した。政府が中古住宅の流通拡大を掲げているほか、省エネリフ・オームや高齢化に伴うバリアフリー改修の需要も拡大。

リフ・オームのEC化率は他の商材よりも遅れているときれ、ネットでリフ・オームを注文する消費者の増加も予想されている。