

3年連続二桁成長  
昨年、販売棟数130%アップ！  
目指すは「マイナーの中の地域オンリーワン」

約2年前、博進様が開発された『太陽光発電の街』は、都市基盤整備公団が進めた大規模都市計画「吉川きよみ野」の一角にあります。平成14年度新エネ大賞（資源エネルギー庁長官賞）を受賞されるなど、当時それまでに例がない戸建分譲住宅全79棟への太陽光発電採用に注目が集まり、日本トップクラスの住宅会社が苦戦する中、全棟完売されました。時代の先を見据え、新しい商品の採用や独自の販売方策など、先進的かつ積極的な事業を展開中の元気な企業です。

建売ではなく「注文分譲住宅」

博進様の住宅には外観に統一性を持たせながら、住宅それぞれに違うデザイン・個性が盛り込まれています。「吉川きよみ野」では各住宅に対応した79プランがあるそうです。

「住宅を満足して購入いただくポイントはいろいろありますが、何と言っても一番大切なことはお施主様の希望するプランニングが採用された家であることです」（安齋社長）

現在展開中の「ゆめみ野」でも、ご提供する住宅の90%にお客様のプランニングが採用されています。建売でありながら、これほどにまでお客様のご要望にお応えできる理由は、約10年前から始まった見込み客会員組織の『コスモクラブ』です。展示会やモデルハウスの見学に来られたお客様を組織したこの会には、1年間で約3000人がご入会。入会者には、展示会や次回分譲についてご案内がされます。

「分譲すると、販売開始までに半分くらい決まっています。決まるのが早ければ、住宅のプランニングにも参加できますからお施主様にとってもメリットがあるわけです」

住宅購入意欲のあるお客様を掴んでいるからこそできるお客様への個別対応は、まさに注文住宅です。

太陽光発電、エコキュート付でも価格は相場並に

今、お客様の関心が高い省エネ設備の3点セット「太陽光発電・エコキュート・IHクッキングヒーター」が、全棟に標準装備された博進様プロデュースの「ゆめみ野」。

「地球環境が問題になる中、これからは消費する住宅ではなく、生産する住宅でなくてはと考えました。そして、消費を抑えることもポイント。そんなことを考えていくうちに『オール電化+3点セット』という提案スタイルが定着しました」

提案するからには、お客様に自信をもってお奨めできる品質・性能とコストバランスを兼ね備えた商品であることが絶対条件です。

「はっきり言って、太陽光発電もエコキュートも住宅の設備としては高額商品です。設置すれば、300万円は住宅の価格が上がります。でも、お客様が自分の家にも付けたいと思っておられることがわかりましたから、喜んでいただくために何とかしようと考えました」

現場第一主義の安齋社長様は、実際に商品が製造される工場を見学し、責任者と納得がいくまで話をされたそうです。

「自分から出かけて行って、責任者に直接話をすることが重要です。当時は、年間40～50棟の住宅会社です。でも、メーカーさんは私の熱意を買って、いろいろと協力してくれました」また、協力会社にもコストカットを要請されました。

「当社はいいですから、お客様にできるだけ安くしてくださいと。当然設備に当社の利益は乗せません。二重取りになりますから。だから、他社より2～3割安いと思います」

その結果、太陽光発電・エコキュートなどを設置しても、価格を相場並に抑えることができ、お客様にとって『割安感』のある魅力的な住宅が誕生したのです。

「地域のナンバーワンではなく、その地域でお客様から信頼される会社になりたいだけ」と言われる安齋社長様。



▲吉川きよみ野の太陽光発電住宅

※1 博進様が現在展開中の戸建分譲住宅地。172棟（うち、オール電化87棟）が好評展開中につき、現在、リヒトパーチェ87棟（オール電化+太陽光発電）も分譲中。

※2 エコキュート：自然冷媒（CO<sub>2</sub>）を使ったヒートポンプ給湯機

お客様の生の声に、選ばれる企業になるヒントあり！

博進様では、『お客様に選んでいただくにはどうすればいいのか』ということを確認するため、入居後のお客様に自社アンケートを実施。この調査はお客様の真の声を知るために第三者機関に依頼されました。その結果、「出来すぎじゃないの（笑）」と、社長様ご自身が言われるほどお客様の評価が高いことがわかりました。中でも、オール電化を含めた省エネ商品に関する評価が高かったそうです。

「当然いい住宅をご提供している自信はありました。ですが、どこまですればお客様にご満足いただけるのか分からなかったのです。でも、アンケートの結果を見て迷いなくなりました」

お客様の満足感を確信された安齋社長様は、調査結果をふまえて太陽光発電を装備したオール電化住宅の販売に踏み切れたのだと言われます。また、不満点の改善にも即対応されます。お客様の声から、実際にある商品の標準装備を止められたそうです。「聞いてみると、その商品を頻繁に使っているのはたった15%。それでは、お客様にとってコストバランスが悪いと思いました」

お客様から見て、不要の物は切り捨て、いいものだけをご提供する。この対応の早さは、「行動力の人」安齋社長ならではのようです。

同一の危機感と共通の価値観を持つ

安齋社長様が言われる「全員」とは、協力会社の社員も大工さんも含まれます。その全員の年度目標は、＜同一の危機感と共通の価値観＞。そんな共有意識を高めるために実施されていることがあります。1つは、2か月に一度の勉強会。先日は、北海道から大学の先生を招き、バリアフリーについて勉強されました。「今までは私の指示したことを実行していただけです。理想とするのは、今していることがどういうことなのかを理解して取り組むことです。例えば、『なぜ住宅性能表示が必要なのか』と考えたとき、国が決めているからではなく、自分が締めるボルトのその重要性を分かって仕事を進めてほしいのです」

2つ目は、毎週金曜日の午後3時からの30分間に行う地域の清掃です。仕事をしている人も手を休め、社長様自ら先頭に立って参加されます。

「今までは一貫していい家づくりに取り組んできましたが、今度は街づくりです」と安齋社長。

見学会・イベントで本当の良さをアピール！

毎週末に実施されるモデルハウスの見学会やイベント。毎週、チラシを30～35万枚折込み、地域への案内を周知徹底します。現場では、太陽光発電を設置した展示用仮設住宅で、実機運転やIHクッキングヒーターによる料理実演を行います。去年は風水師のDr.コパ氏や経済人類学者の栗本慎一郎氏を招いてのイベントも実施しました。お客様が足を運びなくなる仕掛けや工夫が満載です。

次の目標は「街づくり」そして、「リフォーム」

現在展開中の分譲住宅は、環境先進国オランダ・アムスフォルトの太陽エネルギーを使った世界最大級の街がモデルです。「太陽光発電やエコキュートなど、設備面での暮らしやすさに加え、フラットで段差のない街づくりなど、周囲の環境に配慮することで、さらにレベルの高い満足感をお客様に提供したいと考えています」。また、近年中に着手したいとされるのは、オール電化への「リフォーム事業」。オール電化=博進というイメージが定着しつつあるのか、博進様の手がけられた「きよみ野」は県内でもオール電化へのリフォーム率が非常に高いそうです。同じ分譲地内の他社住宅を購入した人からも、オール電化住宅へのリフォームに関する問い合わせが多く、手ごたえも十分感じていると言われます。「太陽光発電とオール電化の火は拡大しても消えることはないと思っています」

安齋社長様は「不景気は大賛成」と、破顔一笑。デフレスパイラルを自分のために活かせば、チャンスは無限に広がるという自信がみなぎっており、それがまた、新しい発想を生んでいるのです。



▲イベント開催の様子。端材がでるとテープで印をつけ、それを再利用し、イベント時の看板などに使われるそうです。できることから始めようと、お取組み中の「木のリサイクル」です。



▲来場者への説明



▲建築物の見学



▲太陽光発電、IH調理器による料理実演の見学会