

女性目線の『with Mamaの家』が絶好調 海外事業も順調に地歩を固める

「私の営業時代の実感ですが、住宅は妻と子どものためのものです。夫より妻のほうが家にいる時間は断然長いです。家のプランにこだわりを持つているのは妻。そこで女性や子どもが過ごしやすい家に特化しました。そのわかりやすさが多くの方に共感されたのだと思います」と、ネクストワンインターナショナル代表の遠藤一平は、『with Mamaの家』誕生の背景を語る。

『with Mamaの家』は「家事・収納・子育て」をテーマに、女性目線で家づくりを見直した住宅。キッチン、バス、洗面所を徒歩10歩以内に配置し、屋内に洗濯物干場を設けるなど、家事動線を効率化しているほか、主婦からの要望が多い収納スペースも、延べ床面積の20%以上を充てている。また、お母さんがキッチンにいながら子どもにも目が届くように、LDKを見渡せる間取りにしたり、子どもがケガをしないように柱の角を丸めたりと安心設計にも配慮している。さらに新シリーズでは、「家事・収納・子育て」に加えて、「おしゃれ」という要素も込める予定だ。

『with Mamaの家』の販売開始以来、同社の売上高は、対前年比で37%増、48%増と二期連続の急上昇。新築戸建販売事業は、千葉市東部から木更津市へかけての内房エリアが中心だが、袖ヶ浦市では新築着工数ナンバーワンで、新築住宅の4棟に1棟が、市原市でも10棟に1棟が『with Mamaの家』。域内では、社名よりブランド名のほうが浸透しているほど人気だ。いい家を企画するだけでなく、お客さまのもう一つの関心事である、資金面の不安払拭も万全だ。全営業スタッフに「住宅ローンアドバイザー」の資格を取得させ、「お金に強い会社」として、丹念に資金計画を助言している。住宅建築中の安心を実現する「短期団信」や入居後にFPと顧問契約が結べる「プラスFPサービス」なども、一つのアイデアだ。

また、多くの会社はクレームの場になると、開催を敬遠するが、同社は定期的に「オーナー様感謝祭」を開き、お客さまとの信頼関係を大切にしている。主婦が安心できるようにと、アフターメンテナンスの専属スタッフに女性を充てている。

60%

わが社はこれで勝負!



定期的に開いている「オーナー様感謝祭」。まるで同窓会のような。

『with Mamaの家』は、オーナーや下請け会社のスタッフから、次のお客さまを紹介していただけるケースが多い。紹介比率は約60%。住宅の紹介比率は平均約15%だから、いかに住んだ人や建てた人からの思い入れが深いかがわかる。

大いなるビジネスの可能性を秘めたベトナム

大学入学以来、アルバイト時代も含めて十数年間、懸命に住宅を販売してきた遠藤だが、一方で業界の現状に首をかしげることも少なくなかった。「ハウスメーカーの家は高すぎる」「売りっぱなしが常態化」「宅建を持っていない営業担当者」「住宅ローンに詳しい人が少ない」「夜討ち朝駆けの営業は当たり前」「業界の人の出入りが激しい」「人材教育が手薄だ」など疑問の山だった。「お客さまが人生でいちばん高い買い物をするのが家。何千万円というローンを組んでくださるのだから、業界全体がもっと真剣に取り組まなければと思った。早い話、業界を変えたかった」それが遠藤の起業の原点であり、独自の着眼点や発想につながる。特に「住宅にかかわる人材のレベルを上げたい」と、社員教育については力を入れ、数十万円を投じて、年に何回も「マナー研修」「営業手法研修」「理念研修」「資格取得勉強会」などを行っている。

2013年12月、住宅コンサルティング会社が、住宅版ミシュラン。よろしく、全国約100社のモデルルームを覆面調査した。その中で「with Mamaの家」のモデルハウスが接客力の証明、「おもてなしナンバーワン」を獲得したが、遠藤にはひときわうれしいニュースだった。

ドメスティックが当たり前の住宅業界にありながら、社名に「インターナショナル」を冠したように、遠藤は起業時から海外展開を構想していた。2013年には韓国、ベトナムに現地法人

を設立し、準備を始めたが、特に「ネクストワンベトナム」は着々と地歩を固めている。日系企業のベトナム進出に際しての業務代行や店舗の設計・施工などを手がけているほか、現在は仮契約の段階だが、ホーチミン市郊外の別荘地開発プロジェクトに参加することも決まった。

かたわら、人事育成にも本格的に乗り出した。現地の若者を2名、技能実習生として受け入れたが、建築技術を習得させた3年後には「ネクストワンベトナム」の主力として雇用する。2名は真面目で、技術の習得も早いことから、協力会社からも「受け入れたい」との声が届き、現地の日本語学校からも100名単位の受け入れ依頼が舞い込む。技能実習生の受け入れは徐々に拡大し、修了生は「ネクストワンベトナム」だけでなく、広く日本の建築業界にも供給する予定だ。海外事業も軌道に乗るであろう2018年、同社は東証2部への上場を予定している。

PROFILE

遠藤 一平
えんどう いっぺい

1978年、千葉県出身。父親や伯父が不動産関係だったこともあり、少年時代にその姿にかっこよさを感じ、進路を「住宅・不動産関係」一本に絞る。在学中に宅建を取得。2001年、大手ハウスメーカー入社。2003年、父親が経営する不動産会社に入社。営業担当として奮闘する。2010年、代表取締役就任。同年、ネクストワンインターナショナル設立。

ネクストワンインターナショナル株式会社

〒260-0013
千葉県中央区中央1-11-1
千葉中央ツインビル9F
☎043-224-5111
http://www.next1.co.jp/

設立●2010年12月

資本金●6000万円

社員数●65名

売上高●40億円
(2014/3月期)

事業内容●新築戸建販売事業、中古マンションの販売・仲介及びリフォーム、海外事業