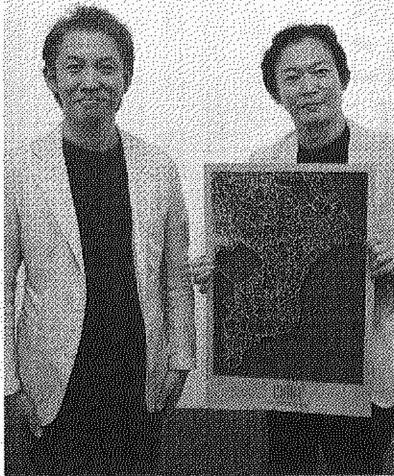


工務店のこれからを展望する

日本優良ビルダー普及協会(JGBA)の遠藤一平副会長(写真右、ネクストワンインターナショナル社長)に聞く2回目では、着工棟数が減少する中で、どこに活路を見出だすか聞いた。遠藤副会長は「シングルマザーや単身者、シニア向けの需要が伸びている」とした上で、「特にシニアでは、アクティブシニア向けの住宅を検討している」という。さらに同社は、リフォームやアフターサービスを行う会社を別会社とすることで、例えば新築引き渡しの際にアフターサービス担当者を同席させるなど、役割を明確化することで顧客満足度の向上に取り組んでいる。

日本優良ビルダー普及協会

遠藤一平副会長に聞く②



——着工棟数が減少する中で、どこに需要が見込めるのか。
遠藤 当社ではシングルマザーをはじめ、単身者やシニア向けの需要が伸びている。その中でも単身者は増えており、今年6月の1カ月間だけでも15件の契約のうち3件が単身者からだった。男性・女性問わず、年齢は

38〜43歳くらい、年収は600〜800万円という属性だった。今後はシニア層の増加が見込まれていることから、現在はアクティブシニア向けの

た人間と大や猫が共存できる「さかがみハウス」を手掛けており、これは集客のフックにもなっている。

遠藤 新築住宅が高騰別会社にした方が良く、このようにしてオーナーと「会う機会」を増やすことによって、新築の紹介やリフォーム紹介をいただくケースもある。

——千葉県では空き家も多くなっている。

遠藤 昨年4月、グル物件は解体して、新築のアップ会社のネクストワン建築として販売してきた「ニック」では、「with mamaパトロール」

遠藤 新居を引き渡す際、「おうちのクリニック」の社員が必ず同席している。営業担当者は、家を建てる際は良いことを言うが、建てた後は連絡が取れなくなる場合がある。そのため、

アクティブシニア向けを検討

単身者、シングルマザーも増加傾向に

住宅を検討している。

——少子化は今後も進んでいく。

この連携をはじめ、移住してきた人たちのネットワーク構築のお手伝いや、移住者インタビュウなどを行うことによって、千葉県の魅力を発信して

「今後、何かあった場合は、この人に連絡をしてください」ということを徹底している。当社では、仕入れ、販売、集客、アフターサービスという役割を明確に分けることで顧客満足度の向上を目指す。

遠藤 それならば私たちが、これから需要が増える単身者向け住宅に取り組んでいきたい。さらに俳優の坂上忍さんがプロデュースし

——中古住宅について

「with mama」(千葉県市原市の農園)で収穫され

(続く)