

エアサイクルチェーン見学会 & 勉強会 密着ルポ

# 即応用できるノウハウ入手

80人超の参加で盛況

フクビエアサイクルチェーンは11月12日、群馬県高崎市で見学会 & 勉強会を開催した。会員工務店の立見建設が今年9月にオープンしたモデルハウスを見学後、市内のホテルでセミナーと情報交換会を開催。約80人が参加し、盛況のうちに終了した。



「この天井高はどのくらい?」「米場者の何%が面談に進むの?」仲間が施工した建物をじっくり見学し、担当者から直接話を聞くことで、自社に即応用できる生きたノウハウを手に入れる。これがエアサイクルチェーンの施工現場視察研修会のメリットだ。今回の施工現場は、会員の立見建設が今年9月、群馬県高崎市の住宅展示場「上毛新聞マイホームプラザ高崎」にオープンしたモデルハウス。立見建設は群馬県前橋市に本社を構える地元の大手建設会社(06年度年商約億円)で、エアサイクル工法の施工実績でも全国トップの常連。同社のような大手から年間数棟の小さな工務店までが

## 「この天井高はどのくらい?」仲間だからこそ聞ける具体と本音



説明を行う立見建設のスタッフ

会員工務店・立見建設の新モデルハウス「INOMA」担当者が語るポイント

## 会員工務店のモデルハウス視察+講演会+交流会

# エアサイクルの魅力再確認

「これまで当社はエアサイクル工法に惚れ込んでいる位置づけ。当日はモデルハウスを自由見学した後、立見建設のスタッフからINOMAのコンセプトや現状の反響などが説明された。」「これまでも当社はエアサイクル工法に惚れ込んでいる位置づけ。当日はモデルハウスを自由見学した後、立見建設のスタッフからINOMAのコンセプトや現状の反響などが説明された。」「これまでも当社はエアサイクル工法に惚れ込んでいる位置づけ。当日はモデルハウスを自由見学した後、立見建設のスタッフからINOMAのコンセプトや現状の反響などが説明された。」「これまでも当社はエアサイクル工法に惚れ込んでいる位置づけ。当日はモデルハウスを自由見学した後、立見建設のスタッフからINOMAのコンセプトや現状の反響などが説明された。」

## 高子算層中心に2カ月で220組が来場

デザイン・雰囲気が高評価、「お任せ」が増加

「INOMA」(イノマ)のネーミングは「居の間」という造語から。日本人の中に深く根付いた文化や生活の息づかいを込めた。当社は半創立60年を迎えるにあたりCIを実施、このINOMAを核にブランド化を図る。そのために、モデルハウスのイメージをホームページ、チラシやパンフレットなど販促物の隅々にまで反映させる。モデルハウスの設計にあたり、5人の設計スタッフが外部の建築家が話し合っってコンセプトをプランに落とし込んでいった。軒の出や窓などの寸法を細かく打ち合わせ、

ズ・感性の変化、経済社会の変化に触れ、その変化をどうやって行いができている異業種としてユニコロやハイレイタビを、通販生活をどう紹介。とくに通販生活のモデルを例に「顧客と市場を絞り込むこと」(理論)を繰り返した。」「これまでも当社はエアサイクル工法に惚れ込んでいる位置づけ。当日はモデルハウスを自由見学した後、立見建設のスタッフからINOMAのコンセプトや現状の反響などが説明された。」

が、このモデルハウスはそれに加えてデザインや雰囲気も評価いただいていた。来場が増えている。このためか予算に余裕のあるお客様、とくに公務員や大手企業にお勤めの方の来場が増えた。また、これまではお客様主導でプランニングしていたが、このモデルハウスはこちらにゆだねていた。プロセスもスムーズに進むうえ、結果的に今後はこのモデルハウスを最大限生かしていきたい。



現場視察後、ホテルに会場を移して行われた講演会の様子

山明宏氏が「エアサイクル住宅におけるマーケティング」消費者に支持させる販売手法」と題して講演。新築注文住宅市場は成熟期にあり、従来の自然素材アビールや健康・エコアビール(たけ)では消費者の支持を得ることは難しい現状を解説。自然素材系エアサイクル工法をベースに、さらに絞り込んで消費者のニーズを満たすことが必要と説いた。最後のプログラムは情報交換会・懇親会。情報・ノウハウの交換や交流が活発に行われた。会員工務店からは「建物視察で感じたことを講演と交流会で確認でき、有意義かつ刺激を受けた一日だった」といった感想が上がっていた。