

メセナ住宅販売株式会社

承認類型：④



◎千葉県住宅情報館

昨年9月に社屋として購入。この春、大掛かりな舞台装置として当社のサービスを余すところなく表現する体験型のショールームが完成する。

承認年月日	平成16年3月31日
代表者	臼井 靖彦
所在地	東金市田間1282-2
電話番号	0475-53-2322
資本金	30,000千円
売上高	約14億2千万円
従業員数	28名
業種	宅地建物取引業

★ 申請のいきさつは

当地の不動産は市場価格の下落が続き、なかなかデフレ脱出が困難な状況です。価格競争の渦中においては撤退する企業や苦戦する業者が大変多く、このままでは業界全体でも適正な利潤やサービスの維持がいよいよ困難になり、低コスト化を進めるあまりクレームが発生しやすくなるという悪循環が生じるきらいがありました。当社では、今後の地域・業界の発展のためにも現在の販売のありかたを見直す必要を感じ、自社ブランドを確立して当社独自のスタンダードを市場に問いかけることで消費者意識の啓蒙と地域の適性相場の回復を図りたいと考えておりました。『適正価格・適正利益の追求』と『付加価値付け』というテーマでプロジェクトを検討していたところ、商工会議所や帝国データバンクのセミナーで経営革新支援法のことを知り、県庁経営支援課に足を運び直接助言を賜りながら申請に至りました。

★ テーマ及び内容は

- 1 テーマ
「自社ブランド商品の企画と販売」
- 2 計画期間
平成16年4月～平成19年9月（4年計画）
- 3 付加価値額の向上
計画時 280,831千円
計画終了時の目標伸び率 51.8%
- 4 内容



◎中古住宅『美ファイン』シリーズ

大掛かりなリフォームとともに5ヵ年保証を付与し、お客様専用クレームサポートをつけて販売。
(写真はTVCM)

「安心と保証」の一戸建て住宅として、建売住宅、中古住宅ともに、性能・グレードを上げ、かつ保証や顧客満足を充実させた自社ブランド商品としての構築を図ります。

★ 取組は

《新築住宅》当社では住宅だけではなく土地に対しても気を配り、全棟『地質調査と地盤改良』を行う。住宅は『化石燃料使用削減』・『省エネ』・『耐震または制震』・『健康配慮』・『防犯配慮』などを基本概念に高額層向けの高断熱高気密建売住宅『リメックス』（当社登録商標）を量産し、品質保証面では『気密検査』や『住宅性能表示』などを行うことで『顧客満足と購買層の拡大』及び『信用と売上の向上』を同時に図ります。

《中古住宅》品質管理のため自社の『中古住宅検査部門』の設置ならびに『住宅点検システム』の構築、従来瑕疵となる雨漏りやシロアリによる腐食を防止するため床下や土台、屋根や天井なども徹底した『補修・防蟻・防水工事』を施し、水まわり設備等も全て最新モデルに新調し5ヵ年保証を付与した『美ファイン再生住宅』（当社登録商標）として売り出すことで『クレームの削減』及び『信用と売上の向上』を同時に図ります。

★ 成果は

まず金融機関の応援体制に変化が現れました。『自社ブランドの構築』を背景に様々な商談の際にも少なからず『経営革新支援法の承認』という後ろ盾が説得力を与えてくれました。そうして社内の意識とともに士気が向上した結果、従来よりも新規顧客件数が増加し、売上についても予定通りの目標を達成する事が出来ました。顧客サービスの一環として地元の NPO 法人主催の子育てイベントに協賛し購入客を招待したり、購入客専用の365日24時間サポートダイヤルを設置するなど購入客の満足度向上のためのアイデアを実践できたのも経営革新申請時にしっかりした骨組みを作ることが出来た成果と考えております。

社長さんの一言

住宅・不動産業界における『知価ブランドの構築とは何か』という命題に向かって役員始め全社員一丸となって取り組み、『過去のクレームの見直し』から始まり『消費者の立場に立った顧客満足』『これからの住宅に求められるもの』などを見直す良い機会をいただくことができました。

今後は『経営革新承認企業』として高度・多様化する時代のニーズに対応した更なる『高品質な商品づくり』と『顧客満足の追求』そして『地域社会の発展に貢献』出来る、より高く信頼される企業へと成長していければと思っております。



(メセナ協賛イベント)



(当地を走る路線バス広告)