

「勝ち組工務店・ビルダーTOP対談」シリーズ64



永大産業株式会社
代表取締役社長
大道 正人

西日本グッドパートナー株式会社
代表取締役社長
高倉 健一様

分譲・注文住宅から賃貸一括借り上げまで、幅広い事業を展開
西日本グッドパートナー株式会社(大分市)

大分県は別府温泉や由布院温泉など数々の有名な温泉地で知られ、源泉数や湧出量日本一を誇る「おんせん県」です。西日本グッドパートナー様は、県下全域と福岡県の一部を商圈に、賃貸住宅経営事業・分譲住宅事業・注文住宅事業・一括借り上げによる賃貸住宅経営サポート事業・一般建築事業を行っておられます。「住まいは人の命を守るもの」という強い信念のもと、「お客様第一主義」を貫き、安定した実績を上げておられます。

大道：7月の九州北部豪雨では、大分県にも被害があったようですが、お客様や従業員の皆様に影響はなかったのでしょうか。

高倉：今回の豪雨では、福岡県を中心に大分県でもかなりの被害が出ました。この地で事業を行うものとして、謹んでお見舞いを申し上げなければなりません。幸いにして、当社のお客様や従業員に被災者は出ませんでした。改めて自然災害の恐ろしさを認識し、強い家を作ることへの思いを新たにしました。

大道：そうでしたか。自然災害が年々ひどくなっていくように思えます。住まいをはじめ、できる限りの備えをすることが欠かせない時代なのかもしれませんね。ではまず、御社の事業についてお聞きします。事業案内を拝見しましたが、非常に多岐にわたっていますね。

高倉：元々、私が社長として一括借り上げによる賃貸住宅経営サポート事業(サブリース)と賃貸住宅事業を西日本グッドパートナーで行っていました。その後、注文・分譲住宅を扱う西日本ホーム株式会社を立ち上げました。そして2年前に、業務効率化を図るため、西日本ホームの営業部門を西日本グッドパートナーに吸収し、西日本ホームは設計・デザインのみで事業体としました。

大道：カタログには、西日本ホームという名前が残っているようですが。

高倉：長年にわたり大分で親しまれてきた名前ですから、当社の住宅の愛称として残し、今後も使っていきます。

大道：一括借り上げによるサブリース事業は、通常は都市圏で行われる事業だと思いますが、御社では長年取り組まれているのですか。

高倉：大分県では最初にスタートしました。おっしゃるように都市圏で盛んな事業ですが、土地が



弊社社長 大道

あって部屋を借りたいお客様がいる限り、まだまだ面白い提案ができると思っています。現在のところ約1800棟まで増えてきています。

大道：なるほど。では、全体の事業規模はどのようなもののでしょうか。

高倉：注文住宅と分譲住宅が全体の売上の約5割で、年間100棟を目指して取り組んでいます。残りの5割のうち3割が賃貸住宅事業で2割が一括借り上げ事業です。金額でいうと、全部で約50億円になります。急激に伸びているわけではありませんが、ゆるやかな右肩上がりといったところです。

大道：県内の人口は年々減少傾向にあるとお聞きしていますが、その業績はすばらしいですね。

**住宅は命を守る産業
だから「強さが第一」**

大道：御社の家づくりの特徴はどんなところにありますか。

高倉：住宅というのは、「命を守る産業」だと思っていますので、まず強い家であることが第一です。工法でいうと、ツーバイフォー(2×4)が主体で、他にもフランチャイズ系の住宅も扱っています。そのうえで、Low-E複層ガラスの採用や空気環境を改善する健康技術を取り入れるなど、住む人にとってよりよい環境を提供することを目指しています。

大道：昨年の熊本地震では大分県もかなりの揺れを感じたと聞きますから、耐震性は大きな関心事でしょうね。

高倉：そうですね、私たちがツーバイフォーにこだわる理由もそこにあります。私たちが提供する住まいは、「K'STYLE(ケイスタイル)」と名付けているのですが、基本性能の高さはもちろん、回遊動線や子供たちが出入りしやすい勝手口を設けるなどのプランニングで、「永く愛せる家」を基本コンセプトにしています。

大道：ZEHにも積極的に取り組まれているようですね。

高倉：はい。県内の地場業者では、昨年のZEH申請件数ではトップでした。注文住宅ではZEHを標準仕様としており、今後も注力していきます。

大道：意匠面での特徴はいかがでしょうか。

高倉：当社のデザインマテリアルとしては、塗り壁、ブリックとレッドシダーが特徴です。これらを組み合わせた外観が「西日本ホームの住まい」というイメージを作っています。

大道：こちらの社屋「リブウェルテラス」にもそれらの素材が使われていますね。外観の印象がとても柔らかいです。

高倉：ありがとうございます。私はこの事業を始めるにあたって、何度もカナダへ出向き、現地の住まいを研究しました。そして、住環境への意識の高さや、枠組み壁工法の強さと効率の良さなどに感銘を受けました。またブリックや塗り壁といった素材を使った外装のやさしさにも触れました。そんな経験が現在の家づくりに生きて

います。例えば、日本人は太陽光を良きものと考えて住まいの中に積極的に採り入れようとしています。しかし、光はいいけれども、特に夏場の熱や紫外線は有害なものです。そこで、私は当初から紫外線と熱伝導をカットするLow-E複層ガラスを標準仕様として採用し啓蒙してきました。

**ブランディングのために
テレビCMも放映**

大道：販促面ではどのような取り組みをされていますか。

高倉：住宅部門では、県内2カ所の展示場を集客拠点としています。昨年は大分市、今年は中津市の展示場をリニューアルして、数多くのお客様にご来場いただいています。また、実際の住宅サイズの住まいをご覧いただ



西日本グッドパートナー(株) 社長 高倉様

けるよう「街角モデル」と呼んでいる販売型のモデルハウスを用意しているほか、OB施主様宅の見学会を実施して実際に入居されたお客様の声を聞くことができる機会を設けています。また、当社のブランディングを強化するためにテレビCMを

打っていきます。

大道：中津は県北に位置していて、大分・別府エリアからはかなり遠いですが、大きな町だそうですね。

高倉：そうです。中津市は北九州に近いエリアで高速道路を使っても1時間ほど離れているため、なかなか意思の疎通がうまくいかず、お互いにバラバラな営業を行っていました。今後は、しっかりと連携し、お互い刺激しあいながら相乗効果が生まれていけばと考えています。

大道：ところで、東京にも事業所をお持ちなのではないでしょうか。

高倉：東京では最先端の情報がすぐにキャッチできるので事務所を置いています。いわば、県などの自治体が東京や大阪に出しているアンテナショップのような位置づけです。

**密なコミュニケーションが
顧客満足のポイント**

大道：OBのお客様宅の見学会を実施されるということは、お施主様と良好な関係をしっかり築かれているということですね。

高倉：おっしゃる通りです。当社では、4軒に1軒はご紹介

介いただいたお客様です。プランニングの段階から、営業・インテリアコーディネーター・工務・設計がチームとなって対応するなど、お客様との距離感が非常に近いと思っています。また、建築が始まってからも2週間に1度は現地定例会という形で、実際に進行状況をチェックしながらコミュニケーションをとるなど、初めて住まいを取得されるお客様が不安に感じないような取り組みを進めています。ですから、完成後の大きなクレームもほとんどありません。

大道：それだけ密接に関わっておられるから、満足度も高いのでしょうね。

県外にも積極的に打って出る

大道：今後、注力していきたい事業や展望についてお聞かせください。

高倉：これまでは大分県内を中心に営業活動を行ってききましたが、近い将来、県外へ打って出るということを考えています。福岡や熊本といった人口増加エリアをターゲットに、『リブウェルテラス』を出店していきます。また、当社の賃貸住宅に入居いただいている方が家を持ちたいと検討されるときに、当社の分譲住宅や注文住宅をお選びいただけるよう、インセンティブを設けることも計画しています。

大道：最初に賃貸に入居した方が御社の住まいの魅力を実感して、さらに家を持つときに再び御社を選ぶという流れですね。

高倉：当社の戸建賃貸は、分譲や注文と同じくツーバイフォー構造で、複層ガラスといった仕様も同様です。また、若い入居者が自由に楽しく暮らせるよう、部屋を細かく区切るのではなく広い空間をとるようにしています。その分、設備はいいものを入れる。そこで暮らしたみなさんが、当社の住まいの信頼性や安心感を実感していた

できれば、きっと将来のお客様になっていただけたと考えています。

大道：多方面にわたる事業を通じて、良質な住宅を提供していこうとされている高倉社長の取り組みがよくわかりました。今後とも、当社にもぜひお手伝いをさせていただければと思います。



西日本グッドパートナー株式会社様のご紹介

安心感と住み心地の良さで、永く愛される住まいを提供しています。

西日本グッドパートナー様では、不動産事業の「グッドパートナー」と住宅事業の「西日本ホーム」にブランドを分け、それぞれに市場浸透を図っておられます。両方に共通するのは、永く住まえて資産価値を保ち続ける家づくりです。

多彩な家のかたちを提案する展示場「リブウェルビレッジわさだ」

ツーバイフォーのモノコック構造を生かした、耐震、断熱、健康に配慮した住まい「THE STORY」、木の存在感があふれる事務所棟「LONG PLACE」など、多彩な家のかたちを展示する大分市の複合施設です。



「リブウェルビレッジわさだ」の常設モデルハウス「THE STORY」



イベントスペース兼事務所棟「LONG PLACE」

県内に2ヶ所の集客拠点を整備、さらに販売型モデルハウスも展開

大分市の拠点整備に続き、今年4月には中津市の「リブウェルビレッジなかつ」もリニューアルオープン。その他に「まちかどモデルハウス（販売型のモデルハウス）」も展開し、幅広く集客を図られています。



同社の特徴のブリックとレッドシダーをあしらった中津店ショールーム



リアルなサイズの住宅が体感できる「まちかどモデルハウス-永添」

豊かさに妥協を許さない、こだわりの戸建て賃貸住宅

住戸どうして視線が合わない配置、塗り壁や複層ガラスサッシの採用など賃貸住宅とは思えないクオリティ。企業理念「お客様第一主義」の具現化であるとともに、顧客囲い込みに向けて高い満足を提供する戦略です。



戸建タイプ賃貸住宅「マルブク連歌屋（れんがや）」



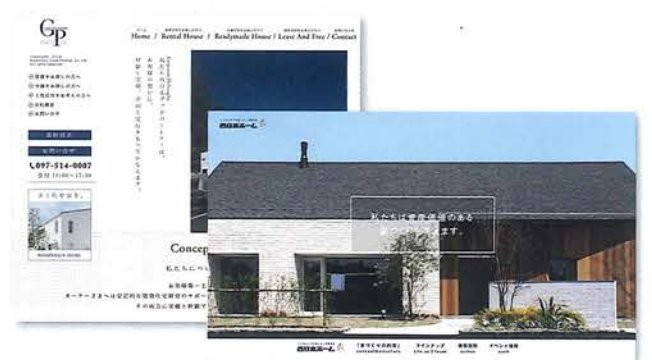
戸建タイプ賃貸住宅「D'UVA（ドゥーヴァ）」

さまざまなメディアを通じて、ブランド力の強化を指向。

西日本グッドパートナー様では、不動産部門と建築部門を併せたブランド力の強化のため、テレビCMやホームページなどのメディアを使い積極的に広告宣伝を展開しておられます。



「グッドパートナー」の新たなロゴと、同社の名前を浸透させることを目的に制作されたテレビCM。二つの番組内で放映されています。



不動産事業の「グッドパートナー」と住宅事業の「西日本ホーム」、それぞれのブランドを専用のホームページでPRされています。