

## 地域密着工務店特集！ 第二弾！

着工減、人材不足など住宅業界を取り巻く問題は挙げればきりがありません。しかし、そんな苦境の中でも日々努力を続け、前を向いて歩み続ける工務店様は各地に存在します。そんな素敵な工務店様の姿から何かしらのヒントや活力を見出しただけであれば幸いです。

# ノルマ廃止に定額性の導入など 独自の事業モデルで急成長 新たに賃貸住宅事業も推進

「みんなの家」ブランドで住宅事業を展開するライアート様（本社：滋賀県東近江市）は、2013年の創業以来、着実に成長を遂げており、2022年には売上高30億6800万円、受注棟数91棟を達成するなど、短期間でエリアナンバーワンの地位を確立しました。その成功の秘訣はどこにあり、また今後、どのような成長戦略を描こうとしているのでしょうか。創業者でもある中村光志代表取締役にお話を聞きました。

### 情熱ある家づくりを提供する 住宅会社を実現したい

一創業の経緯について教えてください。

大学卒業後に住宅業界に入ったのですが、経験を重ねる中で、住宅営業に関して納得できない感情が生じてきたのです。前線で営業している時にはそこまで感じていなかったのですが、マネジメントを行う側になってみると、本当に家づくりが好きな社員ほど受注がとれないことに気付いたのです。

コンサルタントに受注を取ってくる営業担当者ほどすごくドライに物事を考える社員が多く、家づくりに関する情熱はあまり感じられませんでした。実は私もどちらかと言うと後者に近い営業マンでした。トップセールスを記録したこともありましたが、「それで幸せを得られるのだろうか…」と考えるようになったのです。

ノルマを前提とした既存の手法を採用した会社に在籍している以上、やはり受注をより多く獲得してくる社員を高く評価するしかありません。そこで、自分でライアートを立ち上げて、家づくりが好きな社員が受注を獲得でき、社内で評価もされる新たな事業形態を確立しようと思いついたのです。

人間は希望と期待や危機感がないと動き始めません。私は「情熱ある家づくりを提供する住宅会社を実現したい」という希望を追求するために会社を立ち上げました。

### “マラソン型”ではなく “駅伝型”の営業手法を確立

一どのような営業手法を確立していったのでしょうか。

まずノルマをなくしました。ノルマがあると、「月末までに契約したいから」という会社側の理由で、お客様を急がせてしまうことがあります。これは絶対にお客様のためにはなりません。お客様には、お客様の都合やタイミングがあるわけですから、「あの時に急がされた」という想いは、必ずその後の不満やトラブルにつながっていきます。当社では、拠点ごとに年間の目標は設定していますが、担当者毎のノルマはありません。するとどういった状況が生まれるかというと、各拠点で協力し合うようになります。個人で頑張るのではなく、チームで助け合いながら営業を行うようになっていくのです。

例えるなら、従来型の営業がマラソン型だとすると、当社の営業スタイルは駅伝型と言えます。この手法が奏功し、当社の離職率はほぼゼロで推移しています。

### お客様のこだわりも満足させる定額制

一定額制も導入しているそうですが。

情熱はあるのに、受注が取れない営業担当者の多くは、価格折衝が苦手なことが多い。お客様から値下げ要求などがあると、途端に弱気になってし

まう。それなら、価格折衝が必要のない営業スタイルにすれば良いのでは。そう考え、当時としてまだ一般的ではなかった定額制を導入しております。

具体的には定額システム早見表というものを用意し、坪数分かればすぐに価格を提示できるようにしました。その結果、営業担当者だけでなく、お客様も安心して当社に相談を行えるようになりました。

「マイスリー」という仕組みも用意しています。これまでのお客様のこだわりなどを徹底的に分析し、厳選した20アイテムの中から、お客様がこだわりたいものを3つまで選べるというものです。

例えば、アイアン手すり階段や勾配天井または吹き抜け、オリジナルロフトスペースなどの中から、3つ選べることができます。3つ以上選択したい場合、1アイテムについて30万円の追加となります。

「ハーフ」という設定があるアイテムもあります。施工面積やサイズによって2分の1での採用が可能なものです。

標準仕様にプラスして、20のアイテムから3つを選択することで、ほとんどのお客様は、自らのこだわりを満足することができます。オプションとして、さらにこだわりたい人のために、専任のコーディネーターと一緒にプランを検討していくサービスも用意しています。

とくに若い世代のお客様は、コストパフォーマンスだけでなく、タイムパフォーマンスも重視しています。その一方で自分のこだわりも実現したいと感じています。そうしたニーズを満たすための仕組みが、「マイスリー」なのです。



### ライアート株式会社

代表取締役 中村 光志 氏



大学卒業後に住宅会社に就職し、トップセールスマンとして活躍。2004年から滋賀県東近江市の住宅会社に住宅アドバイザーとして勤務し、取締役就任。2013年にライアート株式会社を創業し、2022年に売上高30億円、受注棟数90棟を超えるまでに成長させることに成功しています。

### ライアート株式会社

みんなの家 八日市本社ショールーム  
〒527-0017 滋賀県東近江市昭和町3-30  
TEL：0748-20-3718  
FAX：0748-20-3303



### 戸建市場の縮小という危機感を 新たな成長のための行動へ

一ノルマを無くしたチーム営業と定額制を核とした独自のビジネスモデルが成長につながったわけですね。今後の事業方針については、どのようにお考えでしょうか。

過去にお引渡しを行ったお客様とのリレーション強化を行おうとしています。独自のポイント制度を導入して、例えばSNSなどで自宅の写真をアップしてもらえるとポイントを付与するといったことをスタートさせます。

ポイントは住宅のメンテナンス工事などに使うことができます。こうした活動を通じて、リフォームなどのストック市場を開拓していくだけでなく、SNSや紹介を通じた受注ルートの多様化にも注力していきたいと考えています。

新たな事業領域として特に注力しているのが賃貸住宅事業です。ジャパン建材さんにもご協力いただき、賃貸住宅の商品化を行いました。

戸建住宅並みの性能と仕様を採用した賃貸住宅です。戸建住宅と変わらない住み心地を実現した

部屋ごとのブロックプラン(特許申請中)を開発し、安定的に家賃収入を得られます。

土地オーナーの方々だけでなく、土地を新たに取得し、賃貸経営を行いたい投資家の方々に提案を行っており、実績も増えてきています。新たにモデルアパートも2棟同時にオープンさせました。

この賃貸住宅についても、定額制を導入しており、利回りが簡単にシミュレーションできます。そのため、戸建住宅と同じように提案が行えるのです。当社の営業担当者は、誰もが情熱をもって提案活動を行うことができるので、投資家の方々にも新鮮に思ってもらえているようです。

この賃貸住宅事業は、危機感から生まれたものです。冒頭に人間は希望と期待や危機感がないと動き出さないとお話ししました。希望と期待を具現化するためにライアートを創業したわけですが、今度は戸建市場が縮小していくという危機感を原動力として賃貸住宅事業をスタートさせました。

実際に賃貸住宅事業を行うようになってから、戸建住宅事業者では出会うことができない方々の接点生まれ始めています。

個人ではなく、企業様など法人を対象に提案活動などを行うことも多く、そこで出来たつながりが戸建住宅の受注につながるケースも出てきています。危機感からスタートさせた賃貸住宅事業ですが、今では当社の事業の新たな柱になるという希望や期待も与えてくれるものに成長しています。

一まさに希望と期待や危機感を両輪として、さらなる成長を遂げていこうというわけですね。

戸建市場の縮小によって、危機感をお持ちの工務店の方々も多いかと思います。当社では、同じ想いを共有できる工務店の方々と交流を図りたいと考えています。ご要望があれば当社が構築した賃貸住宅事業のノウハウをご提供する準備もあります。

是非とも危機感を、次世代を生き抜くための行動へとつなげていき、新たな希望や期待を創造していくために、他の工務店の方々とのつながりを作っていきたいと考えています。

また、当社ではホスピタリティ事業に注力しています。リラックス、親しみやすさ、おしゃれ、エンターテインメントの4つの要素を柱として、「感動のおもてなし」を追求しているところです。弊社ショールームではカフェスタイルにて打合せを行いお客様に感動のおもてなしを提供しております。こうした取り組みを評価いただき、2022年には日本CSR協会から、国内初となるレベル4の判定をいただきました。これは、サービスエクセレンスの成熟レベルを評価・認定するもので、レベル4は最高位であり三ツ星の判定です。

加えて、女性が働きやすい企業のS認証も取得しています。真のおもてなしを追求するためには、まずは従業員の満足度を高めることが不可欠です。男性社会というイメージが強い建設業界において、女性も働きやすい環境を創造し、次世代を担う人材の育成にも努めていきたいと考えています。

