



優れた商品力と信頼のおける本部との連携で 地域の住宅サービスをワンストップで展開



株式会社 大創住建
代表取締役 日山 潤司さん

2005年創業以来、リフォームを中心に約8,000件の施工実績を誇る株式会社大創住建。お客様の土地探しから、家を建て、リフォームを施し、お子さまのお部屋探しや家づくりまで、ワンストップでサポートする住宅サービスを展開している。2021年2月にアエラホームのフランチャイズ(FC)に加盟。5月から「アエラホーム松山店」として始動した。

自信を持って提供できる 新築住宅に出会いFCに加盟

大創住建では、リフォームと不動産に関して既に実績があったが、お客様にとって一生住まわれるご自宅に、自信のない商品を提供できないという思いから、当初、新築住宅は取り扱っていなかった。不動産事業を進めるなかで、お客様から新築の要望が増え、自分たちが本当に勧められる住宅を提供できるのであれば、新築に参入してもいいのではと思いはじめ、FCの検討を開始した。

10社ほど資料請求を行い最終的にアエラホームのFCに加盟を決定。屋根を含めた家全体をアルミで包み込む外張W断熱工法を採用した「高気密・高断熱・高遮熱」の高性能住宅を提供できるという商品力が決め手となった。

また、FC加盟にあたり、各社に細かな質問を投げかけたが、アエラホームが一番親身に回答して

くれたこともポイントに。

本部のバックアップ体制への評価も高い。新築事業を展開するにあたり、建築・不動産経験のない人材を1名採用。本部との細やかなミーティングやロールプレイングなどを実施し、半年で立派な営業マンに。「アエラホームは、人材育成や販促、営業マニュアルなど、すべてにおいて他社よりも頭1つも2つも秀でていた」と日山さんは語る。

お客様のニーズに対応する 豊富な商品バリエーション

アエラホームの住宅は、ZEH基準を大きく上回る「クラージュ」、「プレスト」、業界最高水準の断熱性能を誇る「クラージュ ジークラッセ」、コストパフォーマンスの高い「コスパス」など、豊富なバリエーションも魅力だ。

「高性能で高価格の商品だけでは競合他社と差別化はできない。価格、性能、目的など、お客様のニーズ

に合わせてフレキシブルに提案できるメリットは大きい」と、新たな事業への手応えを感じている。

FCのシナジー効果は 社員のスキルアップにも一役

住宅設備に関してどうしても情報が偏りがちだったがFC加盟により、新しい住宅設備の知識を得ることができた。会社として情報の蓄積・共有が可能となり、新築事業だけでなく、リフォームや不動産事業においても、お客様に提案するバリエーションが増えるというシナジー効果も生まれた。

2021年5月から営業を開始してすぐに資料請求30件が届き、初回面談は5件。うち1件は受注につながり、好調な滑り出しだ。「月1棟、年間12棟受注を目標にしています」と日山さんの期待も大きい。現在、本社近くにモデルハウスを建設している。建売住宅も予定しており、現在土地探しに奔走中。新築事業を契機に、さらなる飛躍を目指している。

アエラホームFC加盟店様募集

より良い家を、より多くの方に。直営 **31** 店舗 / 累計 **16,000** 棟以上販売



アエラホームフランチャイズの三本の強み

緻密なマーケティング戦略による
圧倒的な

集客力

お客様に選ばれ続ける
圧倒的な

商品力

徹底したコスト削減と営業手法による
圧倒的な

高収益

無料
WEB説明会
開催中!



個別説明会も随時開催中

〈お気軽にお問合せください〉

アエラホーム株式会社 [FC事業本部]

〒102-0074 東京都千代田区九段南 2-3-1 青葉第一ビル 2階

✉ fcbu@aerahome.co.jp

☎ 03-3512-2318

担当
後藤(ごとう)・赤坂(あかさか)

受付時間
10:00~19:00(土日祝休み)

個別相談会・WEB説明会は
HPから簡単にご予約いただけます

アエラホームFC 検索