

新築事業に挑戦する 地場工務店2社 加盟早々に受注獲得も

独自ポジションをねらえる商品力で 地域に根を張り着実な成長を

加盟時期や動機の異なる2社のアエラホームFC（フランチャイズチェーン）加盟について、それぞれの想いを聞いた。アイ企画（和歌山店）は元タリフォームおよび不動産業に取り組んでおり、新築事業未経験ながらアエラホームに加

盟し、初年度で既に受注を獲得している。榎田建築（三重県名張店）は、大工として20年仕事をしてきた社長が独立。その際に選んだのがアエラホームだった。「自信をもってお客様に勧められる」と口をそろえる理由とは。



アエラホーム和歌山店／アイ企画
代表取締役 木野愛加さん
取締役 谷口誠さん

シナジーをねらって加盟

和歌山店のアイ企画はアエラホームFCの4店舗目。社長の父親が棟上げ専門業として独立し、基礎工事・リフォームと職域を広げ成長

してきた。その中で「いつか自社で新築をやりたい」という想いをずっと抱いていたという。代表を娘の愛加さんに承継した段階で転機があり、不動産事業を本格的に取り組むようになった。すると「土地なし客が多い」という事実と向き合うことになる。「不動産事業と新築のシナジーは、分かっていたけどやはり大きい。不動産を始めて勢いのあるこのタイミングで新築事業を始める」と、愛加さんは決意。しかし、新築商品はたくさんあり、何が良

いか迷う。そこで登場したのが取締役の谷口誠さんだった。「僕の方からアエラホームをやりたいと強く提案した」努力家でアイデアマンの谷口さんは、営業や現場監督と、現場の前線で何でもこなす同社のエース。「一番の決め手は屋根まで断熱していること。新築をやるからには徹底的にこだわったものをやりたかった」

アエラホームの強みは屋根を含んだ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」が特徴だ。二人は実際に兵庫のアエラホームの現場研修へ参加。すると、断熱材の継ぎ目はアルミ気密テープでふさぎ、仕口にウレタン吹付をするなど想像以上の「気密・断熱に対する熱意」を感じ、意気込みが確信に変わったという。

初年度で受注を獲得

「和歌山に（アエラホームがない）ことで独自のポジションが取れること、高性能な商品とプランの組み合わせによる自由設計でありながら

価格とのトータルバランスが良く、幅広い客層に対応できるのも魅力」（谷口さん）本部の集客支援もあり、昨年の10月に加盟して新築事業は初めてながら、すでに2棟の受注を獲得。一棟は引き渡しを終え、2棟目は棟上げが終わったところだ。

勢いそのままに同社は10月に移動型モデルハウスをオープン予定。意欲的な平屋モデルだ。今後の目標は年間12棟。先代の夢を引き継ぎながら和歌山に新しい風が吹かせられるか。



アエラホーム名張店／榎田建築
代表取締役社長 榎田公貴さん

大工の経験が反応した

榎田建築の創業年は、社長の榎田公貴さんの大工歴と重なる。兄弟弟子と共に親方の厳しい指導を受けた最後の世代だ。新築のみならずリフォームと忙しい日々を送ってきたが、「大工としてやりがいがあっても、最前線に立ち続けるには体力の限

界もある。でも、半端なものは建てたくない。そのための商品を探し続けていた」と話す。大工の経験は既に20年以上。その経験値がアエラホームの技術的な面、特に遮熱性について反応した。「これはなかなか施工が大変だぞ。だからこそ大工の自分が提供する価値のあるものだ」すぐに調べ始め、1ヶ月も経たないうちに加盟を決めていた。

現場の姿勢に共感

昔から榎田さんの行動力は変わらない。工務店やハウスメーカーを問わず、知らない建材や工法を使っている

会社があれば自分の足で調べ、時には直接訪ねて疑問をぶつけた。いい現場も悪い現場も数えきれないほど見てきた。そのため、「ほとんどの仕事ができるようになった」と榎田さん。実際、同社では基礎の鉄筋製作まで自分たちで手掛ける。

「高気密・高断熱をうたう住宅であっても、屋根については屋根裏の空間そのものと2階の天井で断熱を取るのが一般的。屋根自体を断熱する方が快適だ」しかし施工には手間がかかる。そのことが分かっていたこともあり、加盟前に静岡のアエラホームの現場を視察して現場の

大工に疑問をすべてぶつけた。「現場は整理が行き届いて共感した。答え合わせのような感じだったが、丁寧の一つ一つ応えてもらって確信が持てた」

これからの時代に 選ばれる商品

そこまで榎田さんを動かすのは、「これから求められる住宅は、それくらい手間のかかったものが選ばれる」と思っているから。大工として、「自分なら少し手間のかかるものでも、完璧に仕上げられる」という自負もある。偶然にもアエラホームの中島鷹秀社長も元大工。榎田さんに

はその点でも共感がある。

今は年間12棟が目標。大がかりな宣伝はしていないが、本部の集客などにより最初の受注獲得を目指している。「現場で（大工である）自分が説明すれば必ず差別化できる」職人の幅広いコミュニティをもっている榎田さん。今後は本腰を入れて業務を拡大するため、今は北陸で腕を鳴らしている兄弟弟子を呼んだ。

同社では21歳になった榎田さんの息子が勤務を始めた。榎田さんが盤石な経営基盤を作ることで、後を引き継ぐ経営者になってほしいと願っている。

より良い家を、より多くの方に。

直営 30 店舗 / 累計 16,000 棟以上販売

〈フランチャイズ〉

アエラホームFC加盟店様募集

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

WEB広告をはじめとした広告展開と、一貫したブランディング戦略で、圧倒的な集客力を発揮。加盟店様のエリアに対応した新鮮な顧客情報をスピーディーにお送りします。

お客様に選ばれ続ける

圧倒的な商品力

2019年度省エネ大賞受賞、ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー7年連続受賞、第14回キッズデザイン賞受賞に裏付けされた、高性能住宅のラインナップ。[外張W断熱]から生み出される快適な住宅が、お客様に選ばれ続けています。

徹底したコスト削減と営業手法による

圧倒的な高収益

業界最大級の高利益率の秘密とは。「選ばれる」高性能住宅でありながら、高利益率を叩き出す営業手法をご紹介します。

無料 WEB説明会 開催中!

個別相談会開催中
〈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)・猪俣(いのまた)	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
受付時間 10:00～19:00(土日祝休み)	アエラホームFC 検索