

豪華キッチンからエアコン、カーテン、防犯カメラまで標準装備。 「完全フル装備の家」で、住む人が幸せになる住宅を提供する

システムキッチンや大型の浴室、洗面台はもとより、入居してすぐに生活ができるようカーテンや照明、エアコンなど多くのアイテムを標準装備とし、適正価格で顧客に夢のマイホームを建設する富士住建。設計、建築、アフターフォローまでワンストップサービスできめ細やかに対応するスタイルは、顧客から高評価を得ている。今後も商品力を磨きながら営業力を強化し、関東圏で年間3,000棟の建設に向けて邁進していく。



代表取締役 竹田 浩之氏

- 代表者 代表取締役 竹田 浩之
- 設立 昭和62年10月
- 資本金 4,000万円
- 従業員数 436名
- 事業内容 完全フル装備の家の注文住宅事業
- 所在地 〒362-0021 埼玉県上尾市原市1352-1
TEL 048-778-3310 FAX 048-778-3313
- URL <https://www.fujijuken.co.jp>

上尾市に本社を構えるハウスメーカー、株式会社富士住建は、「完全フル装備の家」で人気を集める。

この商品はハイクレードなシステムキッチンや1.5坪のテレビ付き浴室、洗面台・トイレ各2台、さらにはカーテンや照明、エアコンなど一般的に住宅業界ではオプション扱いとなる設備を標準装備し、かつ10年保証までもが本体価格に含まれているため、オプションによる追加料金が発生しない。自由設計で高品質な注文住宅を適正価格で提供する——これが最大の強みである。

「追加料金が発生しない納得の価格は、お客さまからご好評をいただいております。また、標準装備の設備も高品質な製品を用意しているので、ご満足いただいています。家づくりにあたっては、営業がお客さまの要望を細かくヒアリングし、そこに当社のアドバイスも加えながら、一から設計をしていきます。そうしてお客さまの希望のマイホームを形にしています」(竹田浩之社長)

同社は埼玉、東京、神奈川、千葉、茨城、栃木、群馬の1都6県にショールームを開設して事業を展開。年間約1,000棟を建設している。

➔ 高品質で適正価格の家を目指す

同社は、先代社長の竹田淳一氏(現・FJホールディングス(株)社長)が昭和62(1987)年に創業。住宅業界に勤めていた淳一氏が、顧客からは見えにくい住宅の販売価格に疑問を抱き起業した。そこには、自社の利益率をギリギリのラインで抑え、「お客さまに安くて良い家を」という思いがあった。

「私が入社した時は社長と私ともう一人の社員だけ。私は飛び込み営業で受注を取り、当時は年間十数棟を手がけていました。その後、前社長が、『長きにわたって既存のお客さまをフォローしていくためには、新しい人材を入れて会社を成長させなければいけない』と、“完全フル装備の家”の開発を開始しました」

目指したのは、高品質で適正価格の家。そこで、業界ではオプション扱いとなる豪華キッチンやトイレ、洗面台等を品質やスペック、価格などを精査してメーカーを選び、「年間50棟手がけるからこの値段にしてくれないか」と交渉。同社は仕入れ値を抑えられ、メーカーも年間まとまった数量を販売できるウィン

ウインの関係を築くことに成功する。そして自社の利益率を最小限に抑えて、値引きが一切できない適正価格で販売価格を設定。こうして完全フル装備の家がスタートする。その後、ラジオCMや住宅雑誌への広告掲載、2カ月に1度チラシを配布するなど積極的にPR活動を行った。

「やがて、広告の反響で横須賀から来てくださるお客さまもいて、受注が増えていきました」

完全フル装備の家の評判が高まり、年間棟数の実績が増えるにつれ、標準装備で扱う設備メーカーも増えていった。今では各アイテムで、トップメーカー数社の設備を取り扱っている。

→ 時代とともに進化する標準装備

平成10(1998)年に販売がスタートした完全フル装備の家は、時代に応じて必要とされる装備を追加し、進化し続けている。

「太陽光パネルを標準装備にしたり、防犯カメラや電気錠、制震ダンパーを装備するなどアイテムを増やしています。従来の設備についても、お客さまが標準装備でないものを見て『こっちがいい』とならないようなグレードの高い製品を入れています」

その品質とは、例えばメーカートップグレードの使いやすいデザインキッチン、1.5坪の広さでテレビ及び浴室暖房換気乾燥機付きの浴室、ニュージーランド産の無垢材を使用したフローリングなど。しかも設備はすべて数種類用意されているため、選べる楽しさがあり顧客満足度が高い。同社は常に最新鋭の仕様をチェックし、常に価格交渉を行って仕様のグレードを上げている。そこで仕入れ価格が下がっても、自社の利益にはせず、仕様のグレードを上げることで顧客に還元している。

ほかにも、モデルハウスや豪華なカタログをつくらない、飛び込み営業をしない、社内経費をとことん切り詰めるなどの経費削減をして価格を抑えながら標準装備の充実を図り、顧客満足度の向上に努めている。

る。なぜなら、顧客が家を建てた後も生活のゆとりをもって人生を楽しめるよう、できるだけ負担のかからない価格で提供する——これが創業以来続く同社の経営姿勢だからだ。

「利益が少しでも多く出たらお客さまに良いものを、という考えで長年やってきました。ですから、他社が当社と同じようにやろうとしてもできないでしょう。それが他社との差別化にもなっていると思います」



→ 何重もの検査を行う、安心な家づくり

完全フル装備の家の商品ラインアップは「スタンダード」と、近年人気を集めている「HIRARI(平屋)」。そして、ひのき材を使った純和風住宅「檜日和」と、ひのきを構造材に使ったモダンなスタイルの家「紀州の風」だ。

「ひのきの家は、樹齢60年の国産無垢ひのき材という非常にいい木材を使用しています。これまでと同様に、年間まとまった量を仕入れる交渉をしているので、かなり抑えた価格で提供できています。ひのきの家を希望するお客さまにとっては、かなりメリットのあるものだと思います」

建築は、同社が選び抜いた職人が責任をもって担当現場を施工。常に職人同士の意見交換会や勉強会なども行い、積極的に技術の向上に努めている。

また、施工の品質管理においては、公的基準を上回る113項目もの現場検査を行い、建物の品質を管理。さらに、公的機関や第三者機関のチェックを何度も重ね、安全で安心な家づくりを担保する。

「現場に足を運ぶお客さまも多く、満足度アンケート



トで『職人さんが状況を優しく教えてくれた』といったお声をいただくこともあります」

さらに同社は、アプリを使って施主が自宅から建設中の現場の写真を見ることができる「富士住建アプリ」のサービスも行っている。こうしたきめ細やかなサービスも、顧客満足の向上につながっているのだろう。

➔ FJホールディングス設立

平成30年、FJホールディングス株式会社が設立され、富士住建をはじめ、それまで富士住建の組織内にあった部署が独立して傘下となった。

誕生したのは、不動産部門の「SAZAIE株式会社」、エクステリア部門の「株式会社カルミア」、リフォーム部門の「株式会社フルまるリフォーム」である。

「お客さまに対してはこれまでと同様に、土地探しから建築、アフターサービス、リフォームと、一気通貫で行う体制は変わりません」

分社化されたことによってポストも用意できたため、社員のモチベーションアップにもつながるのではないかと、竹田社長は考える。

そして将来的には、SAZAIE、カルミア、フルまるリフォームのそれぞれが独自性をもった事業を展開して質の高いサービスを生み出し、「顧客のサービス向上に向けて、互いに切磋琢磨できるようにしたい」と語る。

➔ 年間3,000棟に向けて営業力を強化

創業以来、順調に会社を成長させてきた同社。現在は、関東圏で年間3,000棟建設という目標を掲げ、将来的には、関東圏以外にも商圏を広げる予定だという。

「今後も、いい家をできるだけ低価格でお客さまに提供するという姿勢に変わりはありません。商品に磨きをかけながら、よりいっそう営業に力を入れていきたいです」

CSR活動にも力を入れ、全拠点で週1回、全従業員で地域の清掃を行うほか、和歌山県田辺市にある「富士住建の森」にて植林活動、震災復興の寄付、日本パラスポーツ協会の支援等にも取り組む。

グループ全体の経営理念――「お客さまの幸せを念願する」「利益を上げて国や地域を支える」「わが社で働くすべての人の生活を向上させる」――を胸に、これから先も一層の成長を遂げていくであろう同社。住む人が幸せになる家をつくり続け、マイホームを計画する多くの家庭に笑顔を届けていく。