

北海道札幌市の株式会社アクシエ（従業員11名）は、2002年に設立され、不動産仲介業務、不動産コンサルティング業務、新築・リフォーム・設計・企画プロデュースを中核的業務とする中小企業である。同社は、中古物件を新築物件並みに再生し、付加価値の高いリノベーションハウスとして提供することにより、これまでの中古住宅とは差別化された、高品質の住宅を提供している。一方で、その価格帯は新築住宅と比べて低い価格に設定しており、高品質を低価格で提供するビジネスモデルで業績を向上させている。

ビジネスの発端は、「北海道内には使われないまま眠っている住宅が多いが、これらを流通させることで住宅市場の活性化を図りたい」という同社社長の強い思いであった。中古物件の売買を仲介するという従来型のビジネスモデルとは異なり、同社は買い手が確定していない段階で中古住宅を買い取り、その再生（リノベーション）を行うことにより高い付加価値を創出することに成功している。再生を行う際には、モデル住宅において見学者との対面でニーズを収集するほか、メールマガジン等のWebを活用したニーズ収集を行うことにより、提案型の営業を実践しており、顧客にとっての価値を高めている。顧客ニーズの把握においては、同社は「顧客ニーズは潜在的であり、顧客自身が具体的な住まいのイメージを持っているわけではない。潜在ニーズをいかにして汲み取るかが重要」と考えている。このため、顧客に対して「比較材料」を提供しており、3次元画像を活用した様々なリノベーションパターンの提示やモデルルームの活用を行うほか、メールマガジンによるリノベーションイメージの喚起などに取り組んでいる。また、使われないまま眠っている住宅を発掘・再生し、市場に流通させることにより、顧客にとっての選択肢の拡大につなげている。

一般に、顧客が中古物件を購入しリフォームする際には、顧客が中古物件を購入後、別途リフォームを実施するため、リフォーム部分には担保価値がなく、大規模なリフォームのローンは組みにくかった。そのため、需要に対して供給は伸び悩んでいた。一方、同社の住宅リフォームの仕組みは、一旦、中古物件を同社が買い取り、顧客ニーズを踏まえてリフォームを実施し、リフォーム済みの物件を顧客に販売するが、リフォームを実施する際に日本住宅保証検査機構の検査保証を行っている。そのため、実質的にリフォーム部分についても担保価値が発生し、ローンが組みやすくなるなど、顧客にとってのメリットとなっている。

同社は、将来的に顧客の更なる開拓を志向しており、今後、北海道以外の地域で事業を展開することを検討している。以上のとおり、同社は、顧客の潜在的なニーズを具体化した提案を行うことにより、顧客の視点に立って再生した住宅の提供という高い付加価値を実現している。



同社のイメージカラーで統一された
ミーティングルーム