

アトリエ建築家とつくる高性能住宅 R+house ネットワーク R+house 新ブランディング戦略を策定 ～2020年度 10,000棟受注に向けて～

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社(本社:港区白金台 代表:濱村聖一 以下、ハイアス)は、アトリエ建築家とつくる高性能デザイナーズ注文住宅「R+house(アール・プラス・ハウス)」を展開しており、2020年度、年間10,000棟受注に向けて新ブランディング戦略を策定いたしました。

R+houseは、デザイン性の優れた高性能住宅が大幅にコストを抑えて供給でき、お客様に後悔・失敗しない家づくりの指針を与える営業スタイルと併せ、お客様満足度が高い家づくりです。

2009年10月より全国的に加盟店募集を開始し、累計217店舗(2015年9月時点)のネットワークとなりました。今回の第7回R+house全国大会を皮切りに、ブランディング・マーケティング戦略を強化し、受注ベースで2020年度10,000棟/年を目指します。

【R+house新ブランディング戦略概要】

「R+houseシステムからR+houseネットワークへ」
～R+house 建築家と建てる家を、身近に、手軽に～

○一般消費者に“建築家との家づくり”を身近なものとして捉えてもらう

これまで地域工務店、住宅会社への支援としてR+houseシステムを活用していましたが、事業開始から6年が経ち全国各地に多くのR+houseが建築され、購入者からも高い評価を得ています。ただ、購入者目線に立つと、まだまだ「建築家との家づくり」に対して敷居の高さを感じているエンドユーザーは多く存在し、リサーチ会社の調査に於いて、「建築家との家づくりに憧れを持っている方」が70.9%に対して、「実際に建築家へ依頼する予定の方」は12%にとどまっています。このような状況を鑑みて、R+houseはより建築家との家づくりを身近に、手軽に感じて頂けるよう新たにブランディング戦略を展開いたします。

○「R+house」は各加盟店の1つの商材から、ネットワークを抱える1つのブランドに

R+house加盟店にはこれまでシステムとしてR+house事業を展開していただいていたのですが、ネットワーク全体として2020年度に年間棟数10,000棟へ向け、更なる認知度の向上へブランディングを統一し、ネットワーク全体としてR+houseのブランディングを強化します。

現在、日本の住宅業界が置かれている現状は、人口減・年収の低下・核家族化による住宅面積減少など、ネガティブな需要予測と共に、他方では次世代省エネルギー基準・トップランナー基準改正なども予定されており、住宅品質においては、今までにない厳しい基準が必要となる時代になってきました。高性能化のトレンドによる建築コストの高騰と住宅取得層の所得の低下による住宅予算の減少という矛盾が生じている業界において、R+houseはこれまでの業界の慣例を打ち破り、誕生した新たな家づくりです。R+houseの普及活動自体が、今後の日本の住宅業界に一石を投じる社会的にも大きな役割を担えるものと考えています。

ハイアスは、R+house が住宅市場をリードできる存在となるよう、顧客満足度 No1 ブランドを目指し、省エネルギー性能、デザインクオリティー、コストダウン手法、販売手法、ブランディング戦略、新商品開発、すべての分野において、進化を続け、今後も消費者に求められる住宅販売構造を創造し続けて参ります。