

女性ならではの視点を生かして 顧客から喜ばれる住まいづくりを続ける

東海住宅の顧客にはリピーターが多く、中には親子二代での付き合いとなる家族もたくさんいるという。3年後の創業50周年を控え、不動産業務のほかに、家事代行マッチングサービスの新規事業を始めた。一見、不動産ビジネスとは無関係に思える事業展開をする同社ならではの取り組みについて聞いた。



東海住宅の精鋭社員一同

東海住宅
代表取締役社長
新部勝子氏



**女性の視点を生かした
「本当に喜ばれる家づくり」**
千葉県を中心に東北エリアを加え計17支店を構え、新築・中古住宅、土地・マンション、オフィスなど幅広く不動産物件を取り扱う東海住宅。地域密着の事業展開を続け、今年創業47年を迎える。

「現場での長い経験から、お客さまの気持ちに寄り添うことで、本当に喜んでいただける家づくりができるのだと実感しています。お客さまの暮らしにマッチした家を見つけてさしあげたいという一心です」とやってきた新部氏（東海住宅代表取締役社長・新部勝子氏）

「現場での長い経験から、お客さまの気持ちに寄り添うことで、本当に喜んでいただける家づくりができるのだと実感しています。お客さまの暮らしにマッチした家を見つけてさしあげたいという一心です」とやってきた新部氏（東海住宅代表取締役社長・新部勝子氏）

ビジネスより先にあるのが顧客との人間関係

「中古住宅の場合、完成しているからその有効な使い方を、いかに提案できるかがカギとなりますが、その提案力において女性スタッフは優れています」（東海住宅執行役員・千葉エリア営業部長・中村彰良氏）

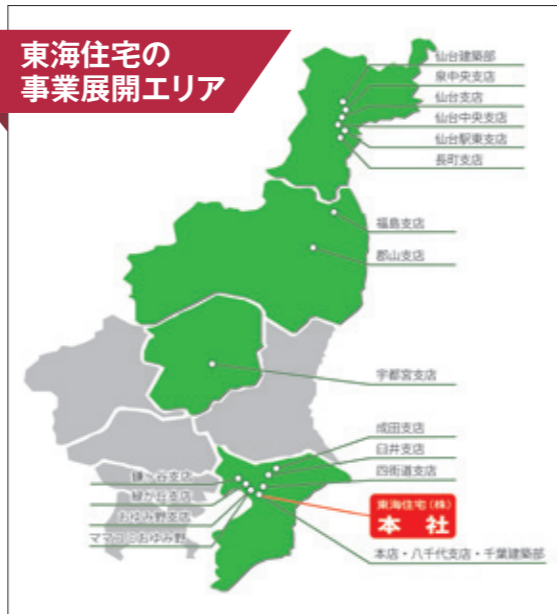
東海住宅は、「販売ありきではない真摯な対応」が好評となり、業績を伸ばしてきた。新部長が重視しているのは、顧客に寄り添い、話し合うこと。人

新規事業で地域への恩返しと子育て世代支援を目指す

「私たちが47年もの間、ここで仕事をしてこられたのも地域の皆さんが応援してくださったから。一見、不動産とは無関係のサービスだと思われるかもしれませんが、そうした視点から新しいビジネスを開拓していきたいと思っています」（新部氏）

東海住宅は、地域密着型の新事業にも積極的に取り組んでいる。白井支店の2階に設けたコミュニティスペースは、子育て中の女性や現役を引退した人などが集まって、趣味などのノウハウを発揮できるカルチャールームとして利用できる。建築部門を持つ東海住宅ならではの最新キッチンやウッドデッキを備え、ちょっとしたシヨールームの意味合いも兼ねている。新規事業として始めた「ママコミおゆみ野」は、仕事が多忙で家事が負担になっている女性と、短時間なら働ける主婦をマッチングする家事代行サービス。

「こうして新しい挑戦ができるのも、社員が頑張ってくれて、会社が成長したからこそ。今後も社員とともに今まで培ってきた文化を引き継ぎつつ、新しい事業に挑戦していきたいと思っています」（新部氏）



2018年6月にリニューアルした白井支店の2階を地域住民のコミュニティスペースとして開放。パン作り、華道、習字などさまざまな目的で利用されている



東海住宅
執行役員 千葉エリア営業部長
中村彰良氏

不動産業界にAIの最新技術が導入されるようになって、人間対人間の関係が大切なのは変わらないという



東海住宅建築部副部長
佐々木恵美子氏

女性がデザインした住宅は、女性ならではの細やかさと大胆さ、ひと味違う工夫が東海住宅のブランドづくりに一役買っている



お問い合わせ

東海住宅株式会社

【本社】〒276-0032
千葉県八千代市八千代台東1-2-11
☎047-485-0525
営業時間 / 9:30 ~ 18:30
定休 / 水曜、第1・第2・第3火曜日
<http://www.10kai.co.jp/>