

2015 年よりニュースレターの配信を開始し、その後メディアのみなさまに大変ご好評いただきましたので、このたび第 10 号を発刊する運びとなりました。概要は以下の通りです。

- P2 1 月から 7 月にかけて行った CSR 活動についてのご報告です。3 月・7 月は京都のプロバスケットボールチーム京都ハンナリーズのスクールキャラバン(京都の小中学校を訪問し、プロバスケットボール選手が指導する取り組み)に協賛しました。
- P3 2020 年 1 月～販売開始の分譲地と、注目の大型新規分譲地のご案内です。
- P4 新しいコンセプト住宅について解説します。コロナ時代にフィットした暮らしが可能な住宅です。
- P5 福祉介護事業の展開についてご報告します。2018 年 3 月に資本・事業提携したグループ企業「ソーケンメディカル株式会社」のご紹介です。地域介護の現場を支える、福祉・介護用品の販売・レンタル会社です。
- P6 新設した災害対応専用ページと、仕様・背景についてご報告いたします。
- P7・8 弊社の新型コロナウイルス対策とその結果に関して解説します
- P10 エルハウジングの沿革や事業内容についてのご紹介です。

目次

1. 目次	1P
2. 実績①／CSR 活動報告	2P
3. 実績②／(1)新規分譲地情報	3P
4. 実績②／(2)新住宅企画【ガレージハウスのご紹介】	4P
5. 実績③／福祉介護事業の展開について(グループ企業のご紹介)	5P
6. TOPIC／企業概要災害時対応 web ページ新設について	6P
7. 特集／企業実績新型コロナウイルス流行拡大とその対応(実施企画)について	7～8P
8. 企業概要	9P
9. 企業実績	10P

『本資料に関するお問合せ』

株式会社エルハウジング 〒615-0073 京都市右京区山ノ内荒木町 7 番地 58
 TEL 075-882-5900(代) Fax 075-881-9111 HP <http://l-housing.co.jp/>
 広報担当者：佐々木 携帯：090-4496-5673 / E-mail：sasaki@sagano-g.jp



実績①

CSR 活動報告

エルハウジングは、「品質向上」「お客様、社員、協力会満足度向上」「地域社会・環境貢献」のために何ができるかを常に忘れることなく、長期優良住宅基準に準じた住宅の安定供給体制確立や月1回の地域環境整備活動、オーナーズクラブ設立等の様々な取り組みを継続的に行っています。これらの活動に加え、地域社会・環境貢献、子どもたちへの活動支援等、更なる具体的な取り組みをこれからも進めてまいります。

<POINT>

- 京都ハンナリーズのバスケットボール教室に協賛しました(京都市右京区 安井小学校)
- 向日市立向陽小学校に物品寄贈しました
- 京都ハンナリーズのバスケットボール教室に協賛しました(京都市左京区 京都精華学園中学校)

<京都ハンナリーズのバスケットボール教室に協賛！>

2020年3月 安井小学校にて開催！！

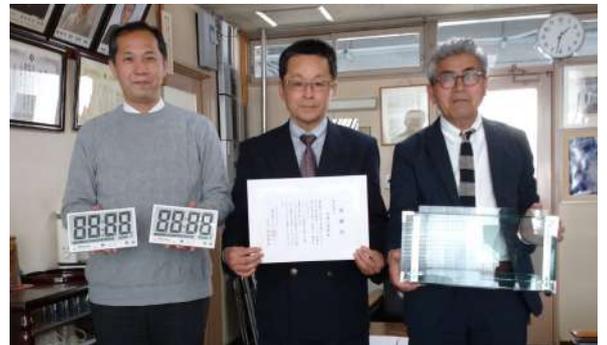
3月21日(月)、京都市立安井小学校(京都市右京区)でバスケットボールスクールキャラバンを開催いたしました。計51名の生徒が、京都ハンナリーズのプロ選手との交流体験を楽しみました。今回は#91片岡大晴選手と幸地マネージャーが訪問し、パスの練習などの基本練習の後、実践としてのミニゲームを行いました。華麗なプロのシュートに歓声上がるなど大変盛り上がり、間近でプロのプレイを見ることのできる貴重な機会となりました。



<物品寄贈>

2020年3月 向日市立向陽小学校にて

3月26日(木)、向日市立向陽小学校(京都府向日市)にて2品目・計11個(給食用アクリルボックス1つ・授業用電子タイマー10個)の物品寄贈を致しました。春休み中の為、児童のみなさんは不在でしたが、校長先生・教頭先生にご臨席頂き、贈呈式を執り行いました。授業用電子タイマーは校内でも不足しているとのことで、大変喜んで頂きました。弊社の開発中の分譲地の該当学区でもある為、協力頂いている感謝を込めて、感謝状の贈呈も行いました。



<京都ハンナリーズのバスケットボール教室に協賛！>

2020年7月 京都精華学園中学校にて開催！！

7月18日(土)京都精華学園中学校(京都市左京区)でバスケットボールスクールキャラバンを開催いたしました。男子バスケットボール部員25名がプロ選手の指導を受けました。感染症対策としてマスク着用・密集を避けながらの体験でしたが、シューティングメニューなどの距離を保てる内容で実施いたしました。フリースロー対決の優勝者にはハンナリーズ練習ユニフォームがサプライズで贈呈されました。





実績②

(1)新規分譲地情報

エルハウジングの強みの一つは土地の仕入れ力と開発力です。常に 50 ヶ所以上の分譲地を手がけ、モデルハウスも 30 ヶ所以上、各行政区に用意することで、顧客に幅広い選択肢を提供することができます。

<POINT>

- 2020年1月より販売を始めた分譲地が合計23ヶ所！ 合計321区画を分譲中！！
- グループ創業40年間で培った土地の仕入れ力が、良質な分譲用地の安定供給を可能に。

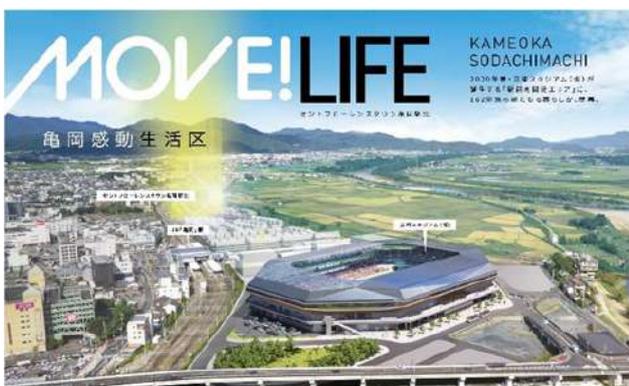
弊社は京都に根ざした街づくりを通して、多くのお客様に支持して頂きながら成長してまいりました。グループ創業40年間で培った土地の仕入れ力や地元での信用が良質な分譲用地の安定供給を可能にしています。

▼2020年1～7月販売開始 分譲地一覧

販売日	住所	分譲地	戸数
2/8	西京区	川島三重町	7
3/7	右京区	太秦袴田町6期	6
3/7	北区	上賀茂津ノ国町7期	13
3/7	左京区	岩倉村松町	9
3/20	西京区	御陵南荒木町	10
4/6	北区	修学院馬場脇町2期	3
4/11	長岡京市	奥海印寺太鼓山	4
4/11	滋賀県大津市	鳥居川町	6
4/11	亀岡市	旅籠町	3
4/11	亀岡市	亀岡駅北	162
4/25	向日市	寺戸町岸ノ下	19
5/9	右京区	鳴滝中道町	5
5/30	右京区	嵯峨野南浦町	3
5/30	右京区	嵯峨野有栖川町5期	3
6/6	滋賀県大津市	雄琴3期	6
6/13	右京区	嵯峨鳥居本仏餉田町	3
6/13	右京区	花園大藪町3期	2
6/20	右京区	嵯峨野開町4期	5
6/20	右京区	鳴滝蓮池町	21
7/4	滋賀県大津市	馬場3丁目	2
7/10	左京区	静海市原町8期	1
7/18	亀岡市	篠町篠2期4次	22
7/23	亀岡市	古世町1丁目3期	5
7/26	亀岡市	森東垣内	1
合計			321

【今注目の大型分譲地のご紹介】 全162区画のビッグタウン！

名称：セントフローレンスタウン亀岡駅北ソダチマチ
 場所：亀岡市亀岡駅北土地区画整理事業地区内（事業認可 平成26年6月6日）
 事業面積：172,166.92㎡（区画整理事業認可 平成26年6月6日）
 事業主/売主：株式会社嵯峨野不動産（エルハウジンググループ）
 販売：2020年4月11日より順次正式販売開始・モデルハウス好評公開中





実績②

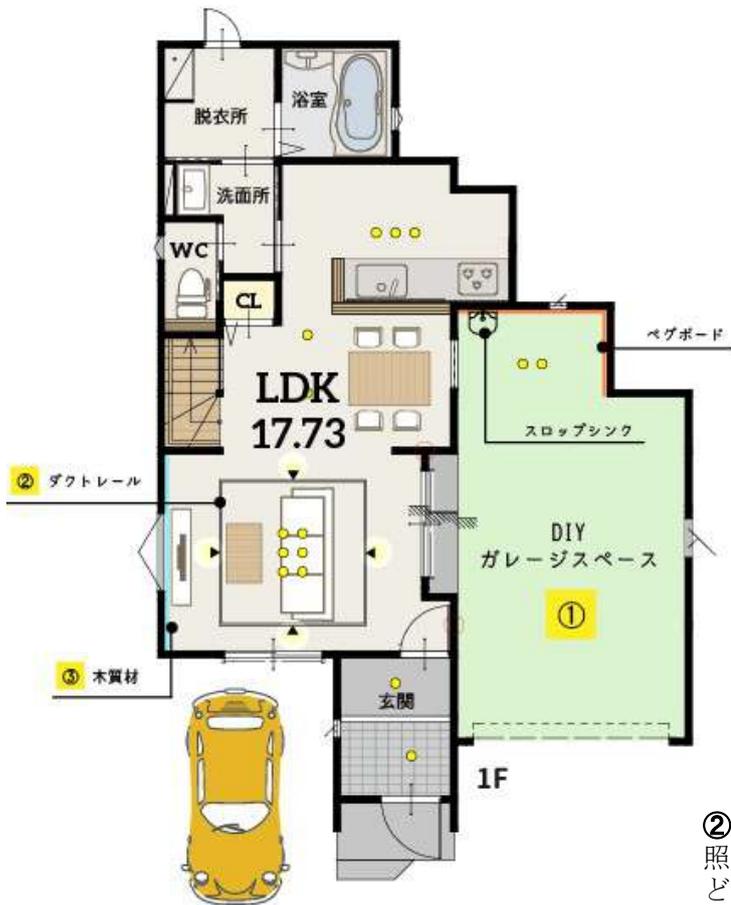
(2)新企画住宅【ガレージハウスのご案内】

エルハウジングは需要やトレンドを捉えた事業戦略として、グランピング住宅をはじめとした企画住宅を積極的に提案・展開しています。今回は京都市伏見区の弊社分譲地にて、コンセプトハウスを企画・公開いたしました。

<POINT>コロナ時代に負けない、生活を楽しむための家「ガレージハウス」

暮らしをより自由に豊かに楽しむ「おうち時間」の充実を後押しする新企画住宅です。

働き方改革・ワークライフバランス見直しの推奨や、新型コロナウイルス感染拡大での外出自粛により、自宅で過ごす時間に注目が集まる昨今。エルハウジングでは、**家の中と外の間である「ガレージ」**に焦点を当て、「おうち時間」の場としての新たな選択肢とすることで、より自由で豊かな家族との暮らしのアイデアを提案していきます。車を置くだけではない「ガレージ」という空間を中心に、家の内部にも豊かな暮らしのヒントと工夫を散りばめた**「遊び心をくすぐる住宅」**をコンセプトとした新企画住宅です。



①【インナーガレージ】

天候に左右されずに作業や遊びを楽しむのに最適です。**広さ 24.23 m²**の大空間。駐車場としての利便性に加え、フリースペースとしてガレージ後方に余裕のある設計をしています。ガレージ後方の**スロップシンク**では、**泥や砂で汚れたレジャー用品や靴、作業した道具などを室内に持ち込まず洗える**ようになっています。また、ホースを繋げばガレージ内でプールやペットの水浴びが出来る等、用途は無量大です。玄関左の駐車スペースに車を移動させれば、ガレージ内は BBQ やミニおうちキャンプを楽しむ空間としても有用です。



②【ダクトレール】

照明器具を自由に取り付けできるのに加え、グリーンなどを吊るし飾る等、空間をアレンジするのにあると便利なアイテムです。レール本体の金属の質感と、天井の素材感の差が、さりげなく空間にアクセントをもたらします。

③【木質壁】

プレイリーホームズ株式会社の「ウォールブロックパネル」を使用しています。インテリアとしての存在感は勿論、木製の為、後付けで飾り棚を設置したりフックや額縁を飾るなど、心地よく素敵な空間をつくる便利な内装建材です。絵画やポスターなどを額装して天井にある間接照明で照らせば、家庭で気軽に楽しめるアートな空間にも変身するなど、様々な使い方ができる木質壁となっています。





実績③

福祉介護事業の展開

資金・事業提携により介護・福祉用品事業に携わります

エルハウジンググループではサービス付高齢者向け住宅を開設するなど、お客様の豊かで安心した暮らしをサポートしています。すでに2棟のサ高住(※1)を開設し、大変ご好評を頂いております。今回紹介いたしますソーケンメディカル株式会社は、平成30年3月に弊社と資本・業務提携を行いました。福祉・介護用品のレンタル・販売事業を行っており、エルハウジンググループとして地域介護の側面から地域に貢献しています。

<POINT>

- 「京都の介護と福祉に貢献する」を第一とした地域密着型企业です
- 介護制度の活用なども積極的に提案し、利用者の負担軽減に尽力します

①福祉・介護の2つの分野で、高齢者・障がい者の方に最適な用具を提案

ソーケンメディカルは創業以来、介護用品・福祉用具の購入やレンタルを必要とされている方に、より最適な用具を提案いたします。介護保険を積極的に利用し、利用者の経済的、身体的負担を減らし、より快適なケアライフをサポートいたします。また、介護の現場との連携を密にとり、より一人一人にフィットするご提案をするよう心がけています。

②日用品から、施設立ち上げ時の設備一式まで揃う幅広い取り扱い

障がい者や要介護の利用者の方が日常的に必要な生活用品(紙おむつ・シーツ・口腔衛生用品・肌着等)や、介護用品(車いす・介護ベッド・ポータブルトイレ等)は合計2万点以上の取り扱いを誇り、その中から利用者にピッタリのものと一緒に考え、提案していきます。また、介護施設などの立ち上げ時に必要な施設家具等も、一式まとめて手配することが可能です。福祉・介護の現場に寄り添い、必要なものをご提案、スムーズに提供していきます。

③専門の相談員が多数所属

利用者により安心して生活して頂けるよう、専門の相談員を多数採用しています。それぞれのニーズ・場面に合った対応・提案ができるように常に尽力いたします。

1級建築士 1名
 介護福祉士 3名
 車いす安全整備士 1名
 福祉用具プランナー 2名
 福祉用具専門相談員 14名
 可搬型階段昇降機安全指導員 3名
 福祉住環境コーディネーター2級 10名
 介護職員初任者研修(旧ホームヘルパー2級)9名
 介護支援専門員 1名

④4つの側面からのサポート体制

福祉用具レンタル

専門員がご要望を
しっかりヒアリング
介護制度の活用も
含めてサポート

介護用品販売

幅広い専門知識の
相談員が
豊富な品揃えの中から
最適な用具をご提案

住宅改修

居宅への手すり設置
段差解消など
住宅改修を行います
保険制度の活用まで
徹底サポート

補装具・生活用品販売

様々な身体障がい
を抱えた方々の毎日を
サポートする補装具を
豊富にご用意

<会社概要>

ソーケンメディカル株式会社

代表取締役: 西野 尚記

住所: 京都市南区吉祥院池ノ内町 78 番地

電話: 075-691-8080

対象エリア: 京都府(一部対象外地域あり)

事業内容: 介護保険指定事業者(2670500160)

福祉用具・介護用品の製造・小売り・卸売り・

レンタルバリアフリー住宅設計・

施工・機器コーディネート

(※1) サービス付き高齢者向け住宅のあゆみ▼

2015年7月 開業	さかの福寿苑 長岡紅葉
2017年5月 開業	さかの福寿苑 伏見桜華

分譲地域での開設で、「終の住家」として地域に根ざした介護サポートをいたします。地域最安値クラスで、地域最高クラスの重度者対応を実現。365日24時間スタッフ配置、看護師は365日配置。ハウスメーカーが手掛ける快適な住環境の整備が魅力です。



特集

新型コロナウイルス対策と 弊社実施施策および成果・実績①

2020年8月時点においても新型コロナウイルス流行拡大は終息の兆しがなく、依然として現状はそう芳しいものではありません。ネット集客が主流となったことを差し置いても、実際に現場を見られるモデルハウス見学会や現地説明会などの不特定多数が集まる営業現場からはおのずと足が遠のくのは避けられません。さらに、契約後の対面での書類作業やプラン打合わせの延期、資材の納品の時期遅延等、様々な点でコロナによる滞りが発生しています。その中でも次々に対策を打ち立て実行することで、**5~7月期は昨年比126%の新規契約数を達成**致しました(左下図参照)。

<POINT>

- 社内外に対する迅速な対策・配慮で安心のサービスを提供可能にし、企業の印象向上に繋がった
- コロナ対策として次々に感染防止策・支援企画を計画・実施し、HP等で顧客への周知に努めた



▲3~7月期における契約者数の推移比較

左グラフの**実線部**では急速なコロナ拡大と7府県に対する緊急事態宣言発表に加え、コロナによる著名人の訃報が頻出。その結果、集客数は前年を大きく下回りました。これを受け、弊社はGW前後の集客に焦点を絞り、以下のような対策を講じた結果、**破線部**のような実績となりました。

①**コロナ対策として次々に感染防止策・支援企画を計画・実施し、HP等で顧客への周知に努めた**
 厳しくなる状況に都度対応し、多額の販売戦略費を投入。コロナ禍の経済的・精神的不安を抱える住宅取得希望者に向け、販売価格の改訂や「おうち生活応援キャンペーン」を実施することで住宅購入の後押しとしました。そのうちの1つ「**住宅ローン1年間無料キャンペーン**」を開始した際には、webサイト経由で多くの問い合わせがあり、ネットでの周知徹底の重要性を裏付ける結果となりました。

住宅。」入検討者へ実施した コロナ対策キャンペーン企画

【宅配BOXプレゼントキャンペーン】

新築購入者に無償で宅配BOXプレゼント。
先着30組限定。

【住宅ローン1年間無料キャンペーン】

1年目の住宅ローン相当額を弊社で負担。
先着30組限定。
(支払い例: 1~12ヵ月目まで8万円を毎月20日に振込)

【テレ55キャンペーン】

購入決定後、PC・タブレットにてオンライン打合せを実施。覚書締結日より起算し55日以内に図面押印まで完了したお客様を対象に、追加工事代金から55万円の値引き。先着20組限定。

②**無人モデルハウス・オンライン打合せなどを実施し、感染防止ならびに外出自粛に対応した営業方法を導入した**
 三密を避けるため、通常の営業マンが案内するモデルハウスの見学をやめ、お客様だけで見て回るスタイルに変更。これにより、会話による飛沫の防止と、単純な接触の機会を減らし、感染症予防に務めました。さらに設計士とのプラン打合せも従来の対面式と並行して希望者にはオンライン打合せを提供。柔軟な対応により、一旦落ち込みはしたが、全体的な営業成績の悪化は見られませんでした。

③**動画での物件紹介を導入し、住宅見学への心理的・物理的なハードルを下げ、問い合わせに繋がった**

無人モデルハウスと並行し、特に注目の物件に関しては動画サイトにて「住宅ツアー」として物件紹介動画を公開。手軽に自宅にて視聴できることから、外出自粛中で来場が出来ない住宅取得希望者に対するPRとして、一定の効果を発揮しました。



④社内外に対する迅速な対策・配慮で安心のサービスを提供可能にし、企業の印象向上に繋がった

対顧客だけでなく、社員間の感染防止も徹底。弊社内でのフェーズを策定し、全社員での周知徹底を図りました。また「**エルファミリー支援金**」を社員・協力業者に支給し、各々の対策費に充当してもらう施策を実施いたしました。

社員へ実施した支援策

1. 【社員本人への支援金】**テレワーク支援金**

目的：テレワーク導入時におけるPC設備機器等の購入費や、通信費の負担を軽減する

対象：在宅にてテレワーク勤務に従事する社員

内容：月15,000円の手当を2020年5月から6カ月間支給する

条件（①～③すべてに該当する者）：

- ①月4日以上テレワークを実施する者
- ②個人のPC設備を使用する者（会社が所有するPC等を利用している者は除く）
- ③ルールの遵守・業務内容がテレワークに適していると判断された者

2. 【社員家庭への支援金】**エルファミリー支援金**

目的：自粛に伴う社員家庭の経済的負担軽減（生活費や住居費、子育て費用（書籍・玩具・食費等）に充当する目的）

対象：エルハウジンググループ社員およびパート社員とその扶養家族（役員、休職中のパート社員は除く）

内容：下記の通り、対象者となる者に支援金を支給する

- ①正社員（勤務1年以上） …… 本人：20,000円・扶養家族：10,000円/人
- ②正社員（勤続1年未満）・パート社員（勤続1年以上）・休職中正社員 …… 本人：10,000円・扶養家族：5,000円/人

協力業者へ実施した支援策

①支援金の支給

「**エルファミリー支援金**」

20,000円/1事業者

（※1年以上入会実績有）

（※1年以内取引実績有）

②支払い期間の短縮

※日より翌々月支払い(通常)



翌月支払い(短縮後)

（※希望事業者のみ）

③マスクの低価格販売

～100枚/1事業者(1,000円/50枚)

（総数10,000枚限定）

④紹介料増額（新築住宅紹介成約）

100,000円（通常）



200,000円（増額後）

	対応
フェーズ1	時差出勤の推奨、特別休暇の付与、テレワークの推奨、社内行事・集合研修の中止、TV会議・WEB面談の推奨
フェーズ2	分散業務…業務フロアを2ブース以上に分割し、ブース間の移動、接触を禁止する（各部門も2班以上に分ける）
フェーズ3	分散出勤…部門内で2班 or 3班に分け出勤とテレワークを交互に実施
フェーズ4	原則全員テレワーク、下記の『会社対応』においては承認を受けた者のみ出勤可、対面折衝(営業)の禁止
フェーズ5	完全在宅ワーク、部分休業
フェーズ6	休業

⑤オフィス内での集団感染対策に関してフェーズを策定し、レベルに応じて警戒態勢を強化した。

感染を防ぐ為、検温・マスク着用・手指消毒を特に対面接客を行う営業部に義務付け、徹底する取組みを開始・その旨を逐一いち早くwebサイトに掲載し、お客様が安心して打合せ・ご相談頂ける環境であることをPR。それに加え、左図のようなフェーズを策定し、社会の情勢に合わせて予防の態勢を強化するなど、対顧客だけでなく、社員間での感染予防にも注力しています。緊急事態宣言時には、ワンフロアのオフィスを2分割し、ビニール幕で完全に境界を封鎖、出入口も班ごとに限定するなど、感染者が出た場合の経路特定も視野に入れた対策を実施しました。

社内で実施した主な対策

- ・フェーズ（上図参照）を参考とし、それに基づいて対策レベル強化
- ・全社員（特に来客対応・受付業務）マスク着用必須
- ・対面接客する社員は毎度、手指をアルコール消毒
- ・体調不良者は、自宅待機またはテレワークとする
- ・繁華街・人混みを避け、感染防止に努める
- ・臨時の時差出勤を活用し、出勤ラッシュを避ける
- ・来客時のお茶出しを、個包装のパックジュース等に変更
- ・子供が休園・休校措置の際は特別臨時有給を取得（現在は終了）
- ・オフィスとその出入口をわけ、感染経路・接触人数の抑制（現在は終了）



エルハウジング 企業紹介・沿革

会社概要

称 号	株式会社エルハウジング
本社所在地	〒615-0073 京都府京都市右京区山ノ内荒木町 7-58 TEL:075-882-5900 / FAX:075-881-9111
代表取締役社長	村井 孝彦
設 立	1989年10月
資 本 金	6,000万円
関 連 会 社	株式会社嵯峨野不動産、株式会社カーサプランニング
従 業 員 数	184名(グループ会社含む)
事 業 内 容	住宅分譲、不動産、注文住宅、マンション、リフォーム、賃貸

2020年8月1日現在

■エルハウジング グループ会社紹介

●株式会社エルハウジング

(販売部門、広報部門)お客様のご要望を細やかに汲み取り、的確なサポートやアドバイスを提供します。積極的なマーケティング活動を通して、新たな商品・サービスの開発にも取り組んでいます。(賃貸部門)入居者とオーナーを結びます。安心・確実な賃貸経営をサポートする管理・運営の一括代行も実施しています。(施工部門)最先端の技術革新に取り組むとともに、厳格な検査体制を導入することで、高品質な住まいの実現に努めています。

●株式会社嵯峨野不動産

グループの開発部門。綿密な調査で分譲地を厳選し、周辺環境や土地形状に応じた開発プランを立案。住む方の最適なライフスタイルを想定し、高品質な家づくりとまちづくりを行います。

●株式会社カーサプランニング

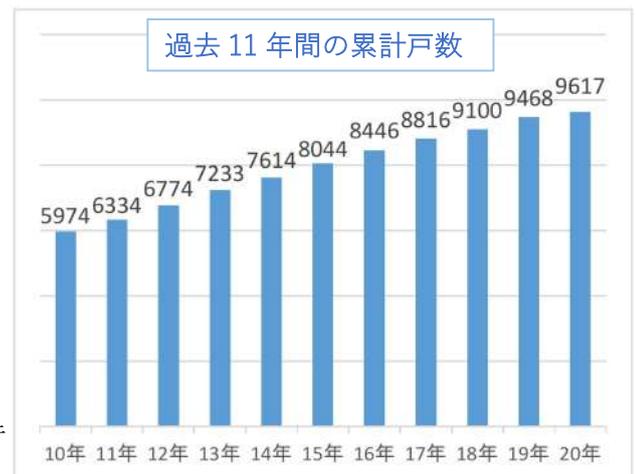
新築一戸建てを中心とする不動産・建築会社です。サガノビルドを2010年に社名変更しました。

●ソーケンメディカル株式会社

福祉・介護用品のレンタル・販売会社です。介護保険適用の住宅改修なども請け負っています。

■沿革

- 1977年 5月 株式会社サガノビルド設立
- 1979年 4月 京都府京都市左京区岡崎徳成町にて株式会社嵯峨野不動産設立
- 1981年11月 京都市右京区太秦朱雀町に本社を移転
- 1985年12月 京都市右京区山ノ内荒木町に本社を移転
- 1989年 2月 株式会社サガノホーム設立
- 1989年10月 株式会社エルハウジング設立
- 2001年12月 ISO9001認証取得
- 2003年 6月 バウ株式会社設立
- 2003年10月 ISO9001 2000年版取得
- 2005年 4月 株式会社エルハウジング 長岡店出店
- 2007年 5月 株式会社エルハウジング 亀岡店出店
- 2011年12月 株式会社バウ 西大路駅前店出店
- 2012年 5月 株式会社エルハウジング 梅津店出店
- 2013年 6月 株式会社バウを株式会社エルハウジングに移行
- 2014年 4月 株式会社エルハウジング 長岡店業務を本社に移行
- 2015年 7月 サービス付き高齢者住宅「さかの福寿園」開業
- 2015年12月 株式会社エルハウジング 西大路駅前店業務を西院店に移行
- 2016年 1月 株式会社エルハウジング 西院店出店
- 2016年 8月 株式会社サガノホームを株式会社エルハウジングに移行
- 2019年 3月 ソーケンメディカル株式会社と資金・事業提携
- 2018年 6月 株式会社エルハウジング 大津店出店





エルハウジング 企業実績

■30年間で建築戸数 9,600 戸以上

1979(昭和 54 年)のグループ創業以来、建築基準の厳しい古都・京都で、戸建て住宅を中心に建築しています。エルハウジングが 1989(平成元)年に創立されて以来、**新築戸数は 9,600 戸**を数え、ご愛顧頂き 31 年目となりました。

■お客様の満足度84.67%

エルハウジングが誇りを持っているのが弊社を利用されたお客様の満足度の高さです。

入居後 4 ヶ月のお客様にアンケート調査を実施していますが、2019 年 4 月～2020 年 4 月の調査では、実に **81.4%のお客様に「満足」とお答え**いただきました。この 8 割を超える顧客満足度の高さは、最初のご相談からアフターサービスまで、お客様と入念なコミュニケーションを取ってきた弊社だからこそその結果と自負しております。



顧客満足度アンケート調査



2019.4～2020.4 エルハウジング調べ

■数百戸単位で“街”そのものを創造

そんなエルハウジングが近年、新たに取り組んでいるのが、一戸の住宅だけでなく、**街そのものを作ってしまうという壮大な計画(まちづくり)**です。今までに**亀岡市で 581 戸、京都市山科区で 146 戸**など、大型住宅地を次々に手がけています。エルハウジンググループ発、新たな街の誕生にご注目下さい。

■安心のグループ一貫体制で、家を建ててからの「お付き合い」

土地仕入から住宅の建築・販売・アフターサービスまで、グループで全部行うのがエルハウジングの家づくりです。その一番の強みは企画・設計・営業・工務の各担当者が直接コミュニケーションをとることができるので、お客様の声を商品開発にいち早く活かし、きちんとしたフォローができることです。部署の異なる担当者達がひとつとなって家づくりに取り組むことで、お客様のご要望によりスムーズに応えることができます。またエルハウジングで住宅をご購入いただいたお客様へのサポートとコミュニケーションを目的とした会員制クラブ「エルオーナーズクラブ」も開設し、住宅にご入居いただいた後も、安心してお住まいいただけるよう細やかな点検・メンテナンス等のアフターサービスを実施しております。エルハウジングでは「**住宅をご購入いただいてからのお付き合いこそ大切にしたい**」と考えています。

