

令和4年(2022年)2月14日

集客数前年比 105%・契約数前年比 109% で増加傾向

2021 年は過去最高の集客数(※1)を記録!

コロナ禍における問い合わせ時間増加・新築住宅需要によって堅調に業績伸ばす

株式会社エルハウジング(本社:京都市右京区 代表取締役:村井 孝彦)は、2022 年を迎えるにあたり、昨年 1 年間の集客数と契約数の集計を実施いたしました。新型コロナウイルスの流行が本格化した 2020 年~2021 年における動向の変化や、コロナ以前の 2019 年とも比較した結果・考察をご報告致します。

【POINT】

- 2021 年(1~12 月)の集客数は 2066 組で、エルハウジングでの過去最高集客数となった。
- コロナ禍における新築住宅の需要拡大および外出自粛による問合せ時間の拡大に起因すると考えられる。
- 契約数は 414 件で、コロナ前の 2019 年と比較して 147%・昨年 2020 年と比較して 109%の増加傾向を見せた。

集客数過去最高 3つの考察

①時流に沿った商品やキャンペーンを打ち出し、「今欲しい」に応えることができた

コロナウイルスの流行が始まってすぐの 2020 年の 5 月に「おうち生活応援キャンペーン」の一環として「住宅ローン 1 年間無料キャンペーン」「テレ 55 キャンペーン」(※図 1・図 2 参照)を開始し、多くのお問い合わせ・お申込を頂きました。さらに 2020 年 10 月には、エルハウジング顧客層に多い子育て世帯での悩み「子どもの邪魔が入り在宅ワークがままならない」という声を反映し、LDK 横に専用の窓付き小部屋を設けた「テレワーク応援住宅」(※図 3 以降参照)を建築。モデルハウスとして公開したところ、お客様・メディアともに大変多くのご反響を頂きました。時流に伴う需要をいち早くキャッチし商品に反映することによって、「今欲しい」に応えることができたことも集客数の増加の一助となったと考えられます。

【図 1】

55日間

▲【図 1】住宅ローン1年間無料キャンペーン告知用画像  
コロナ禍での新生活準備の家計圧迫を軽減する為、1年目の住宅ローン相当額を弊社で負担。対象の住宅購入者に対し1年目の住宅ローン相当額を該当口座に毎月振込。(支払い例:1~12カ月目まで8万円を毎月20日に振込)

▼【図 2】テレ55キャンペーン:説明用フロー図  
対面での打合せを避け、オンラインでの打合せを推進する為、一定の条件を満たした顧客を対象に、工事代金の割引を実施。購入決定後、PCや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顧客を対象に、追加工事代金から55万円の値引き。

【図 2】

限定30組様 最大100万円  
住宅ローン1年間無料キャンペーン  
<キャンペーン期間> 2020.07.31(金)迄  
詳しくはこちら

【図 3】

ハウ斯拉ボ 4.5帖  
アクセント  
室内窓 & カウンター

右上【図 3】 テレワーク応援住宅(1F 見取り図)  
「在宅でのテレワーク勤務専用の空間がなく不便」という世間の需要に焦点を当て、生活の一部に新たな空間を足す算することで、より柔軟かつ快適なテレワーク生活の形を提案。家族の動向を見守りながらも、仕事に集中できる設計の「ハウ斯拉ボ」で思い切り働ける。

下左【図 4】 LDK から見た「ハウ斯拉ボ」  
キッチン・リビングと隣接している為、在宅ワーク時も家事・育児へのアクセスも便利。

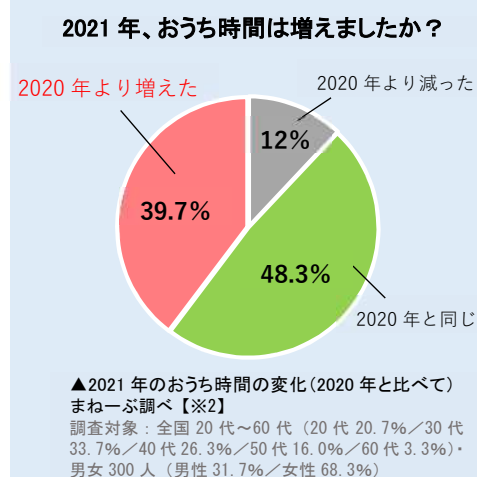
下右【図 5】 ハウ斯拉ボ(内観)  
室内窓からリビングの様子がいつでも確認可能。背面はアクセントクロスにより、オンライン会議時の背景に困らない。

②テレワーク・ステイホーム普及に伴う、新築住宅の需要増加

2020 年 3 月頃から続くコロナ禍により、人々の「暮らし方のスタンダード」は一変し、新しい常態が定着しました。その中でも大きな反響があったのが「在宅ワーク・テレワークに関して」です。特に集合住宅に住んでいる世帯では、在宅での仕事に適した場所の確保が難しいという悩みが多く聞かれ、戸建住宅への住み替えを検討する世帯が増加した傾向にあります。また、テレワークの定着等により増えた「おうち時間」をより充実したものにしたい、家族がよりゆったり過ごせる空間が欲しい、という需要も同時に高まった結果、お問合せ件数や集客数が増加したと考えられます。

③コロナ対策の外出制限により、検索・問合せをする時間が増加した

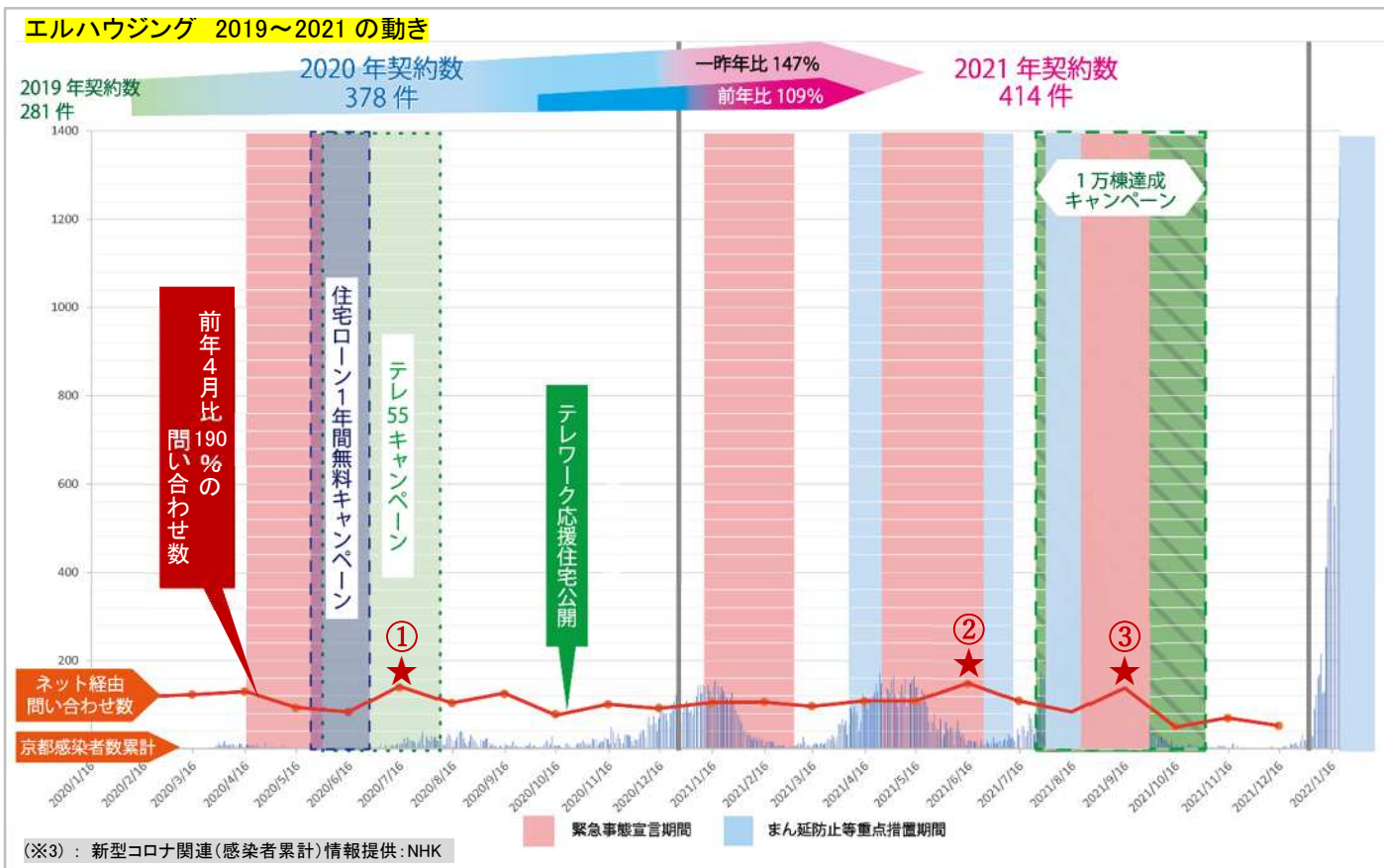
緊急事態宣言下はもとより、現在も発令されるまん延防止措置など、外出自粛の流れは健在です。このように外出しての娯楽等が縮小すると、ネットを用いた活動の活発化が見込めます。ネット経由での問合せ数においては、近隣のレジャー施設の営業自粛などが重なった 2020 年 4 月の緊急事態宣言時、前年度の同時期に比べて約 190%の増加がみられました。考察①の機運も重なり、本来お出かけしていた休日の余暇の時間を、モデルハウス見学や資料請求の時間に充てることが可能であったことも、集客数アップの大きな要因となったと推察します。



エルハウジング 年間集客数・契約数の変遷

|     | 2019  | 2020  | 2021  |
|-----|-------|-------|-------|
| 集客数 | 1996件 | 2006件 | 2066件 |
| 契約数 | 281件  | 378件  | 414件  |

コロナ前(2019 年)に比べ、コロナ禍(2020・2021)の集客数・契約数は増加傾向にある。2021 年の契約数はコロナ前の 2019 年比で 147%であった。



【コメント】取締役 営業部:佐々木 博樹  
上のグラフでも分かるように、2021 年は緊急事態宣言等の自粛期間が時間の多くを占めました。コロナ対策で在宅時間が増え、住宅に対する潜在的な欲求が顕在化したと推察します。この結果を踏まえ、エルハウジングは地域密着企業として「お客様の求めるより良い暮らし・住宅とは何か」を常に寄り添う心をもって模索しながら、今後も誠心誠意尽くしてまいります。

【※1】弊社における「集客」とは、①来場予約(電話・ネット含む)②飛込み来場・ご来店 ③資料請求(電話・ネット含む)④業者紹介を指しています。  
【※2】With コロナ 2 年目、おうち時間にストレスを感じているのは何割? (まねーぶ) <https://www.money-book.jp/50135>  
【※3】京都府の新型コロナデータ (NHK) <https://www3.nhk.or.jp/news/special/coronavirus/data/pref/kyoto.html>