

■ ゆかし ご活用企業様に聞く - 鹿島建設株式会社（総合建設業大手）



YUCASEEでは富裕層の活きたコミュニケーションの場を提供していると伺い、
コラボレーションでのDM送付を決めさせていただきました。

鹿島建設株式会社 開発事業本部 事業部 部長 早坂 健一様

鹿島建設株式会社の開発事業本部にてマンション事業を手掛ける早坂氏
に、「YUCASEE(ゆかし)」をご活用いただいた経緯を伺った。



もくじ

1. 鹿島建設のマンション事業について
2. YUCASEE でご案内いただく物件(マスタービューレジデンス)について
3. マスタービューレジデンス・広告コミュニケーションの概観
4. YUCASEE のご活用を決めた理由
5. YUCASEE および富裕層市場に今後期待していること

■ 鹿島建設のマンション事業について

-- 鹿島建設のマンション事業についてお聞かせください

鹿島建設は、建設事業、設計・エンジニアリング事業、開発事業、研究開発、新事業開発の5つの事業部に分かれて建設業を営んでおります。マンション事業につきましては、開発事業本部の事業セクションが担当しています。

鹿島建設は今年で170周年を迎えましたが、どちらかというと売上・利益を厳しく追及するというよりも、その時代のニーズに合った良い住まいを作ろうというスタンスでマンション事業を営んでまいりました。マンションはマニュアル化する事により大量供給が可能になりますが、鹿島建設ではそうしたことをあまり志向せず、一棟一棟をゼロから設計して手作りで作りこんでいく姿勢をとっています。

今後もこのスタンスを継承していくことで、引き続き皆様に上質のマンションをご提供していきたいと考えております。

■ YUCASEEでご案内いただく物件(マスタービューレジデンス)について

-- YUCASEEでご案内いただく物件(マスタービューレジデンス)についてお聞かせください

マスタービューレジデンスは、マンションをグレードアップしていくというよりも、ホテルのスイートルームのような空間を実現することを目指して渋谷駅から約2キロの場所に建設したマンションです。欧州には、部屋数は少ないけれどもスイートルームを多く備えるリピーターの多いラグジュアリーなホテルがあり、マスタービューレジデンスはそうしたホテルで体感できる空間をイメージしています。

平均価格が1億を超えますが、その価格レベルでマンション購入を検討されている富裕層の方にとっても十分にご納得いただけるレベルのクオリティを実現できたと自負しております。居室からの眺望・水と緑に囲まれた周辺環境・リラックスできる内部空間・最高レベルのセキュリティ機能といったあらゆる側面で、YUCASEE会員の方にご満足いただけたと考えております。

■ マスタービューレジデンス・広告コミュニケーションの概観

-- マスタービューレジデンスの広告コミュニケーションの概観を教えてください

マスタービューレジデンスの広告コミュニケーションは、販売代理を依頼させていただいている会社のHP・およびDMに加えて、新聞広告でコミュニケーションを展開しました。モデルルーム見学を完全予約制にすることで、ご来場いただいたお客様との密なコミュニケーションを実現しております。

また、地域を限定してチラシの配布を行いました。DMだけではどうしても受け身ではないコミュニケーションとしての限界があるため、チラシの配布を行うことでコンタクトポイントを増やすこといたしました。

■ YUCASEEのご活用を決めた理由

-- YUCASEEのご活用を決められた理由をお聞かせください

インターネットが登場してから、広告コミュニケーション戦略の世界は激変したと感じています。それまでと比べて、事前に勉強されてこられるお客様が大変増えました。そのためか、顧客情報の寿命が昔に比べて短くなった気がしています。

そんな中で、YUCASEEでは活きた富裕層のコミュニケーションの場を提供していると伺い、YUCASEEとのコラボレーションのDM送付を決定させていただきました。コラボレーションにより、自社主体で行うDMよりもアテンションが高まることを期待しております。

■ YUCASEEおよび富裕層市場に今後期待していること

--今後、YUCASEEおよび富裕層市場に期待されていることがありましたら教えてください

海外と違って、日本では富裕層の位置づけが明確にはされていないと感じております。また、富裕層の方にしても、ご自身のことを話す機会が得にくいことは残念なことなのではないでしょうか。そういう意味で、YUCASEEには富裕層という文化を日本全体に根付かせていただくことを期待

しております。リーマンショック以降の厳しい時期を過ごす中で、顧客にとっての「本物のブランド」の提供および「顧客の求める情報の発信」が御社のみならず弊社にも求められているのだと感じております。

鹿島建設株式会社様、本日はお忙しい中、貴重なお話をありがとうございました。

※ 鹿島建設株式会社のWebサイト (<http://www.kajima.co.jp/>)

※ 取材日時 2009年3月

※ 取材制作: YUCASEE編集部