

平成12年1月21日

各 位

株式会社 大 京
広報室長 大越 武

**新生大京の攻めの営業として展開した、
全社運動「2000-2-2運動」
——マンション契約者10,000組を突破——**

株式会社大京（本社：東京都渋谷区、社長：長谷川正治）では、平成10年12月から新生大京による「攻めの営業」としての全社運動「**2000-2-2運動**」を展開しておりますが、このほどライオンズマンション購入者で住宅金融公庫（基準金利）2%台の申込者が10,000組を突破いたしました。

この10,000組目となられた記念すべきライオンズマンション契約者は、東京都北区・埼玉県富士見市在住の34歳男性・24歳女性（共有名義・結婚予定）で、お客様の表彰式を、1月22日（土）午前11時から、大京本社内において開催し、記念品と賞状を弊社より贈呈いたします。この式典には10,000組目のお客様をはじめ、その他に、首都圏の6組のお客様をお招きしています。さらに全国の7支店でも各支店1組ずつ計7組のお客様をお招きして、記念式典を全国同時開催いたします。

「2000-2-2運動」について

「2000-2-2運動」は、弊社が21世紀を展望し、ライオンズファミリー第一主義の考え方を徹底し、ファミリーのための、社会のための住文化を創造することにより、業界の真のリーディングカンパニーとしての社会的責任を全うできる企業風土を醸成するための全社運動として、平成10年12月1日より展開しているものです。

「2000-2-2運動」では、単なる契約をとっていただくだけのカルチャー（契約高至上主義）を改め、ライオンズファミリーを増やして、その方々によりよい生活をしていただくファミリーとともに喜びあえるカルチャー（ファミリー主義）とすることに方向転換するということでもあります。具体的に言いますと、

「2000-2-2運動」とは、20世紀中（2000年まで）に、住宅金融公庫融資の基準金利**2%台**を利用できるファミリーを、**2万戸**増やす活動を、大京（一部グループ企業も含む）挙げて行う全社的な運動です。

「2000-2-2運動」の基本方針は、弊社における全ての活動の原点を、ライオンズファミリー第一主義へとカルチャー変更をし、ファミリー重視の考え方を定着させ、販売だけが目的の企業とは一線を画すべく、意識改革を図っていくこととあります。

(1) 契約から入居までの一貫営業の推進と完入居主義の徹底

単なる契約をとっていくだけの契約高至上主義営業から脱却し、完売・完入居主義を徹底していく。つまり、営業本来の姿を追求し、入居が完了し、購入されたお客様（ファミリー）の満足を確認するまで、営業が責任を持つ体制の構築を図る。

→ **インターネット営業、エルザ館営業による「組織営業」を徹底**

(2) 攻めの営業体制の構築、青田売り販売を原則止めて完成売り中心へ。

21世紀を展望し、マンション業界をリードする新商品・新営業手法を開発し、攻めの経営・営業姿勢をとる。

→ **現在は、「完成売り」を一步進めて、「建築現場・完成売り」を徹底**

(3) 仕入れ・商品企画の強化

単なるマンションというハードを売るためだけの土地仕入れ・商品企画から、お住まいになるライオンズファミリーに満足して頂くために何が出来るかを考えた仕入れ・商品企画を強化・充実させる。

→ **地域密着の仕入れ・販売を実践する「地域共生の大京」を徹底**

この「2000-2-2運動」による成果は、10,000組目のマンションご契約者が誕生したこと、社内の風土改革が徹底されてきたことなどがあげられます。

なお、「2000-2-2運動」は、平成12年中も継続いたしますが、20,000組目のご契約者を早期に達成できるよう、今後もこの全社運動に力を注いでいく所存であります。

※ ご注意： この「2000-2-2運動」の10,000組は、住宅金融公庫（基準金利2%台）を利用されたお客様の累計です。公庫以外の融資の方や、現金等で購入されたお客様はカウントされていません。

以上

この件に関する問い合わせ先 株式会社大京・広報室（担当：修行）03-3475-3802
--