

平成12年11月15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」完遂！ ——マンション契約者2万組誕生——

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**」を展開してきましたが、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2万組を突破し、本運動を完遂いたしましたのでお知らせいたします。

「**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低金利**2%台**を利用してマンションを購入したファミリー（入居者）を、**2万戸**増やそうという活動で、社会的に意義のある社会性を伴った全社運動です。

この「2000-2-2運動」は、単なる社内運動ではなく、2%台の低金利がもたらす①将来に渡ってローン負担が少ない住宅購入ができる、②マンションを購入できなかった人たちにも購入していただける——などのお客様がお買い得な良質のマンションを、2万戸供給しようと狙ったもので、それが2年弱（1年11ヵ月目）にして、2万戸を超える供給ができたことは、非常に社会的に意義のある運動であったといえます。

この運動開始から2万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、横浜市青葉区在住の会社員の金子様ファミリーで、11月12日（日）午後1時から、表彰式を大京本社内において開催し、記念品を弊社より贈呈いたしました。この2万組達成式典には、2万組目のお客様をはじめ、首都圏の各本・支店の6組のお客様をお招きしていました。さらに全国の支店でも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した。

### 年末まで謝恩紹介キャンペーン

この運動の達成を記念して、謝恩紹介キャンペーンを平成12年12月31日まで開催いたします。期間中ご紹介いただいたお客様が、平成13年3月31日までに、お引渡しとなるご契約をいただいた場合には、紹介者およびご契約者それぞれに、ペア（2名1組）にオーストラリア旅行（当社指定の出發日3泊5日）をプレゼントいたします。

## 「2000-2-2運動」について

「2000-2-2運動」では、単なる契約をとってい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。

「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、お客様（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、経営改革・意識改革を図ってまいりました。

そうした経営改革の具体的事柄を列挙しますと、

### (1) 現物・現場販売

21世紀を展望し、マンション業界をリードする新商品・新営業手法を展開し、攻めの経営・営業姿勢をとるため、青田売りによるモデルルーム販売を止め、弊社が業界に先駆けて、「現物・現場販売」を実施しました。

### (2) 品質性能ism

マンションの建物性能のみならず、土地の品質性能などの向上を図りました。また、第三者機関による性能評価も行い、万全を期しています。

### (3) 住宅金融公庫融資付き（優良分譲住宅・再開発融資）物件の推進

お客様第一主義に基づく当然の施策で、従来の住宅金融公庫融資可の物件ではマンションを買えなかったお客様にも、割増し融資が受けられることでファミリーになっていただくことができました。

### (4) 計画発注

競争入札方式による安価発注を廃止し、施工業者への定量・定期発注により、大幅なコストダウンと、品質性能の向上を図りました。

### (5) 仕入システム全般の改革

従来の仲介業者頼みから、金融機関や大企業等の法人ルート中心になりました。土地の評価についても、容積目一杯消化・逆算方式から、路線価を基準にした評価に変わりました。土地購入の意思決定も、大幅にスピードアップしました。

### (6) 地域共生

基本プランを住民との協議により策定した「ライオンズガーデン谷中三崎坂」に代表されるように、地域に密着した誠意ある取り組みが、マスコミでも大きく取り上げられ、これまでのマンション業者のイメージ、やり方を一新しました。

### (7) 人材の通年採用

昨年2月以来、累計で250名を超えるキャリア（中途）採用を行っており、弊社の貴重な戦力、即戦力として活躍いただいています。

(8) IT化

①マンションのIT化、②営業のIT化、③経営のIT化を推進してきました。マンションのIT化については、今年10月にNTT-MEとの新会社、FNJ（ファミリーネット・ジャパン）を設立し、今後のお客様サービス面でも、他社との格差をさらに図りました。

(9) グループ一体経営

連結時代を迎え、大京管理、大京住宅流通など非上場会社のみならず、扶桑レクセル、かろりーなという上場会社も含め、大京グループとしての経営を推進し、グループの総合力でお客様にサービスする体制を整えました。

※ ご注意： この「2000-2-2運動」の20,000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：平野）03-3475-3802