各社今年度の戦略（1）
08年度中間決算より

積水化学
戸建住宅の受注が上昇
おひさまキャンペーン追い風に

積水化学工業住宅カンパニーが厳しい状況の中で好調な業績を上げている。08年度上期受注（金額）が前年同期比6％増となっている。

売上高（08年度上期2119億円、前年度上期2108億円）、営業利益（同36億円、同62億円）ともに増加した。

おひさまキャンペーンが好調に

環境・経済性・高性能を訴求した「おひさまハイムキャンペーン」（4月～8月）が好調で受注に結びついた。

環境重視という社会情勢が同社にとって追い風になったようだ。

受注は4月～9月の間で8月を除きプラスとなっている。さらにこの10月においても予定通りの実績を上げそうな勢いだ。

同社住宅事業で大きなウェートを占める戸建住宅受注（戸数）は前年同期比7％上昇。建て売りや売り建てなど土地がらみの戸建住宅やアパートもほぼ前年度なみとなるなど健闘している。

商品戦略が奏功

既に発表させている高性能商品に加えて、上期では「b j n e w」「グランツーユーWS」を投入することで価格ボリュームゾーンの受注拡大に成果を出した。年収400万円～500万円の世帯の受注に成功した。

また、こうした商品投入によって、400万円～500万円の所得層がソーラーなどを装着しやすくなった。こうした効果によって、それぞれの装着率は上昇している。

ソーラー装着アップ

ソーラー装着率は07年度では40％台に下降していたが、08年度上期では再び50％に上昇した。下期では55％を見込んでいる。

また、ウォームファクトリーの装着率も07年度上期の46％を10％も上回る56％に達している。寒くなる下期では69％を見込んでいる。

下期の期待

受注を押し上げた「b j n e w」や「グランツーユーWS」に加えて、下期では地場の行力のビルダーなどに受けていた坪当たり47万円台からという経済的な戸建て商品「クレスカーサ」を投入、受注の上乗せを見込んでいる。

アパートについても、9月に企画型「レトアデュエット」を投入している。従来アパート事業では専売制を不採組織にはしていなかったが、160人を専任として増強している。

今後これらが戦力となりそうだ。

三井ホーム
首都圏等で独自展開
マイレーヴ バーリオ 商品戦略強化

三井ホームが独自の展開で受注拡大を図る。また、首都圏の人員を強化し、販売エリアの選択・集中により、営業体制を確立する。さらに、一次取得者層向けの「マイレーヴ」、「バーリオ」のシェアが上がっていることから、これらを中心とした商品戦略を強化する。

また、従来力を入れていなかった法人営業の体制の拡充も強化し、受注拡大を図る。

08年度上期の受注実績は、3000万円以下の一次取得者層をターゲットとした商品は好調に推移しているものの、4000万円以上の高級住宅商品が横ばいとなった。現在の商品構成比率は、バーリオが22％、マイレーヴが43％、フリーが35％となっている。

フリー設計商品については、積極的にセミナーを開催し、現状シェアを確保していく。

ホワイトモダンが好調

特に、昨年一次取得者層向けに発売された、外壁やインテリアの共調色を白色系とした「ホワイトバーリオ」、「ホワイトマイレーヴWith p a p a@h o m e」が好調で、首都圏の受注獲得に力を発揮している。

「マイレーヴ」は、準企画型商品で、10タイプの外観デザインと推奨共本100プランを用意。プランの多さと分かりやすい価格表示、設計・施工の速さで、顧客からの支持も高く、07年度受注実績は1800棟となっている。

「バーリオ」は、5タイプの外観デザインと90プランをパッケージ化した企画型商品で、07年度受注実績は800棟となっている。

また、今年5月に都市部における建て替え・住み替え層の需要を喚起するために発売した、ホワイトを共調とした外観のフリー設計商品「ハクア」も好調な推移を見せている。

商品戦略を強化

さらに戸建住宅全体の受注を引き上げるため、「マイレーヴ」、「バーリオ」による商品戦略を強化する。

両商品は、今まで洋風やモダンタイプを中心とした外観デザインやプランで展開している。10月から、和風の外観の「マイレーヴ・タイプ」、「バーリオ・モダンタイプ」を追加し、対応力拡充を図る。

また、「バーリオ」では、Wcb上で平面プラン検索だけでなく、内外装・設備のタイプ・色、オプションパックを画面上で選択して、概算見積までをシミュレーションできるシステムを導入している。商品をよりわかりやすくパッケージ化することで、受注拡大を目指す。

積水ハウス
全68会場で再生住宅
「エバーループ参観日」開催

積水ハウスは、11月8日～30日まで、首都圏・中部・関西エリアの68会場で、再生住宅「エバーループ」の普及と拡販を図るため「エバーループ参観日」を開催する。

「エバーループ」とは、同社が建築した住宅のオーナーが当該物件の売却を希望した場合、独自の査定基準で同社が買い取り、「エバーループ」という新商品として再生、分譲する「オーナー住宅買取再生事業」。買い取った物件は、耐久性を行する共礎や構造躯体はそのまま残し、外装や内装、間取り・設備・サッシ等を必要に応じてリフォーム、新たに10年間の保証（構造躯体と防水）を付与して再分譲を行なうもの。

また、「エバーループ」のなかでも、現在の新築住宅と同等のレベルまで再生工事を施す「フルスケルトン再生モデル」は、国交省が進める「超長期住宅先導的モデル事業」の既存住宅の改修部門で選定されている。

「フルスケルトン再生モデル」におけるリフォーム工事費用に対しては、国交省から補助金が交付される。

今回、全68会場のうち4会場において当該モデルを紹介する。

「フルスケルトン再生モデル」については、今後も、首都圏・中部・関西の各エリアにおいて、再生工事が完了した物件について順次販売を開始する予定としている。

パナホーム
新商品投入で受注拡大
〝工期短縮〟でコスト削減

パナホームは、現状の厳しい中で、健闘している。戸建注文住宅は、下降せずに横ばいで推移。賃貸住宅は、9月以降増加の傾向となっており、下期については伸びが期待できそうだ。

苦戦しているのが分譲住宅で、下期では、企画住宅を投入することで、回帰を早める。

新たなソフト提案

戸建住宅では、来年1月には、建替え層、富裕層別の新商品展開を図ることで、さらなる受注拡大につなげる計画だ。

建替え層の受注拡大では、ECOと家事楽のさらなる徹底訴求を図るため、太陽光発電やオール電化を積極的に採用した新商品を発売する。

また、一級建築士の山下摩子氏が手掛けるソフト提案など新たな手法を用いることで、東京・横浜エリアの富裕層に対しての受注拡大を図る。

宿泊体験モデル 契約に効果出る

独自の強みを活かした宿泊体験モデルハウスを09年3月末までに現在の39棟から59棟へと増設する。

成約率も07年度は18％だったのが、08年度上期には25％と好調な推移を見せており、今年度は30％に引き上げる計画だ。

グループ電器店 紹介率が向上

宿泊体験以外にも、パナソニックグループ電器店が1日クッキングヒータの実演を兼ねた展示会など積極的に活用することでさらに連携を強化。紹介率の向上を図る。08年度上期では、5800店の電器店のうち5550店が紹介しているが、紹介客の多くは建替えだという。受注件数は220件となっている。

営業担当の提案力やリスニング力の強化を図るため、営業研修部門部署新たに設置。特に5年未満の若手営業担当には年次別など細かく分けた研修を行うことで、提案力やリスニング力の強化を図る。

10月には、東京・中部・近畿に設計センターを設立。今まで支店ごとで行っていた設計提案を各センターで行うことで、営業本部内の機能を集約。設計担当者のレベルアップを図る。

集合住宅専用部隊

集合住宅では、9月より受注が伸び始め、関西では既に目標を達成しているという。

特に東京・神奈川では重量鉄骨の3・4階建てが大幅に増加した。

外壁タイルキラテックの採用率が50％を超えるなど、外壁タイルキラテックやオール電化などの付加価値を高めたことで、1棟あたりの単価も上昇している。

工期短縮の企画住宅

今後は、埼玉県南部、千葉西部などのエリアも強化し、東京・名古屋・大阪の3大都市圏に、集合住宅専用部隊を投入することで受注拡大を図る。

分譲住宅では、来年1月に一次取得者層向けに「クウォリティパッケージ」として、経済的な企画住宅（坪単価50万円台を予定）の新商品を投入する。

新商品では、施工期間を65日から45日へと工期を短縮することや外観のシルエットなどを限定することでコストダウンを実現。特に、東京・名古屋・大阪の3大都市圏を中心に、経済的な商品を投入することで、分譲住宅の早期回転を図る計画だ。

現在、東京・名古屋・中部・大阪で5棟を展開している。

土地の仕入れも、半年で販売できる見込みの土地のみ購入する。

イーアスつくば 大和ハウス
プレオープン2日間 約12万人が来場

式典で挨拶する樋口武男会長

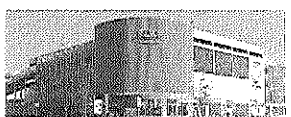
大和ハウスは10月31日、茨城県つくば市の研究学園に大型商業施設「イーアスつくば」をオープン。28日にはオープンに先行しての内覧会を開催した。

式典では、大和ハウスの樋口武男会長が「地域の皆様が親子3世代で楽しめるショッピングセンターにしたい」と挨拶した。

また、同社がリース販売を手がける医療・福祉用ロボットスーツ「HAL」を体感できるサイバーダインスタジオも公開された。

グランドオープンに先駆けて行われた29日、30日のプレオープンには、9月2日より先行募集を行っていた同施設のカード会員約12万人が訪れた。

「イーアスつくば」は、インモール（屋内店舗）とアウトモール（屋外店舗）を併設し、スーパーマーケット、シネコン、医療機関、結婚式場など合計221店舗を組み合わせた北関東では最大の商業施設。


イーアスつくば外観

年間1200万人の来場者と300億円の売り上げを見込んでいる。

国土交通省 9月住宅着工
54.2％増の9万7千戸
プレハブ、2×4の分譲住宅が減少

国土交通省が発表した「平成20年9月の新設住宅着工戸数」によると、9月の新設住宅着工戸数は9万7184戸、前年同月比54・2％増、3カ月連続の増加。年率換算値では112万6千戸となった。

持家は3万496戸、同19・9％増、3カ月連続の増加。民間資金・公的資金ともに3カ月連続の増加。

貸家は3万7972戸、同66・9％増、3カ月連続の増加。民間資金・公的資金ともに3カ月連続の増加。

分譲住宅は2万6567戸、同82・8％、3カ月連続の増加。マンション・一戸建住宅ともに3カ月連続の増加。

地域別にみると、首都圏（同101・0％増）、中部圏（同48・4％増）、近畿圏（同51・1％増）、その他地域（同27・1％増）ともに全ての地域で増加となった。

地域別に持家、貸家、分譲住宅、うちマンション、うち一戸建住宅を個別にみると、中部圏とその他地域での分譲住宅のうち一戸建住宅が減少となっている以外は全て増加となっている。首都圏のマンションは同497・1％増となるなど大幅に増加している。これは昨年が落ち込んだことによる。

プレハブ住宅は1万3460戸、同25・0％増、3カ月連続の増加。持家、貸家は2ケタの増加となったが、分譲住宅は減少となった。

ツーバイフォー住宅は9365戸、同22・1％増、6カ月連続の増加。持家、貸家は2ケタの増加となったが、分譲住宅は減少となった。

08年9月住宅着工戸数　（％＝前年同月比）

新設住宅着工戸数		97,184戸（54.2％増）
年率換算値		112万6千戸
持家		30,496戸（19.9％増）
	公的資資	2,533戸（13.1％増）
	民間資金	27,963戸（20.6％増）
貸家		37,972戸（66.9％増）
	公的資金	4,314戸（77.2％増）
	民間資金	33,658戸（65.7％増）
分譲住宅		26,567戸（82.8％増）
	マンション	16,920戸（217.6％増）
	一戸建住宅	9,528戸（4.4％増）
プレハブ住宅		13,460戸（25.0％増）
ツーバイフォー住宅		9,365戸（22.1％増）

建て替え&新築に！
住宅展示場がお役に立ちます。

住まいづくりはほとんどの方が初体験。パンフレットや図面だけではなかなか解らないことも、住宅展示場なら住まいづくりが原寸大で確かめられます。見て、触れて、確かめて、上手に活用してください。また、「こんな大きな家は建てられない」という方がよくいらっしゃいます。でも、展示場はあくまでも参考プラン。皆様の敷地や予算に応じた我が家が実現できます。快適で、安全で、高性能、理想の住まいづくりのために、ぜひご家族お揃いで、お気軽にご来場ください。

住まいのことならお近くの住宅展示場へ。
●開場時間＝午前10時～午後6時 ●入場無料 ●年中無休 ●駐車場完備
●企画／日本経済社・日経社ハビタ21

東京地区
練馬住宅展示場 ●西武池袋線「桜台」駅から徒歩5分、環七と日白通りの交差点 ・練馬区豊玉北3-19 ☎03（3948）6533
かつしか立石住宅展示 ●京成線「京成立石」駅から徒歩1分、四つ木陸橋南北、水戸街道（国道6号線）沿い ・葛飾区立石2-16-7 ☎03（5670）4432

千葉地区
船橋総合住宅展示場 ●JR「船橋」駅北口から徒歩8分、市場通り沿い ・船橋市夏見1-3 ☎047（425）0375 ●主催／千葉日報社
柏住宅展示場 ●JR「南柏」駅西口から徒歩12分、国道6号線沿い ・流山市向小金1-276 ☎04（7141）2750 ●企画／創造社

埼玉地区　主催／埼玉新聞社／埼玉新聞事業社
埼玉県浦和住宅展示場 ●JR「南浦和」駅東口から徒歩8分 ・さいたま市浦和区前地1-16-1 ☎048（883）5333
さいたま新都心カタクラ住宅展示場 ●JR「さいたま新都心」駅から徒歩4分 ・さいたま市大宮区吉敷町4-264-1（カタクラパーク内） ☎048（643）7115
埼玉県春日部住宅展示 ●東武線「春日部」駅西口から徒歩10分 ・春日部市谷原2-2-6 ☎048（763）0800
埼玉県加須住宅展示場 ●東武伊勢崎線「加須」駅から徒歩13分 ・加須市大門町20-43（イトーコーカドー隣） ☎0480（62）3222
戸田公園住宅展示場 ●JR「戸田公園」駅西口から徒歩2分 ・戸田市本町5-14-1 ☎048（445）4441

●ホームページでハウジング
日経社ハビタ21 検索 http://www.habita21.com

主催／社団法人プレハブ建築協会
桜上水駅前住宅展示場 ●京王線「桜上水」駅より徒歩1分 ・世田谷区桜上水5-29-52 ☎03（3306）5511
●ホームページ http://www.purekyo.or.jp