

HINOKIYA Information

vol.1
2025.09

ヒノキヤグループ公式
Instagram



YouTube
ハウスメーカー社長
近藤のぶっちゃけ話



発行：株式会社ヒノキヤグループ
〒100-0005東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館
<https://www.hinokiya-group.jp/>

ヒノキヤグループ

最高の品質と最適な価格の住まいを提供

日本人の暮らしの質を世界標準に

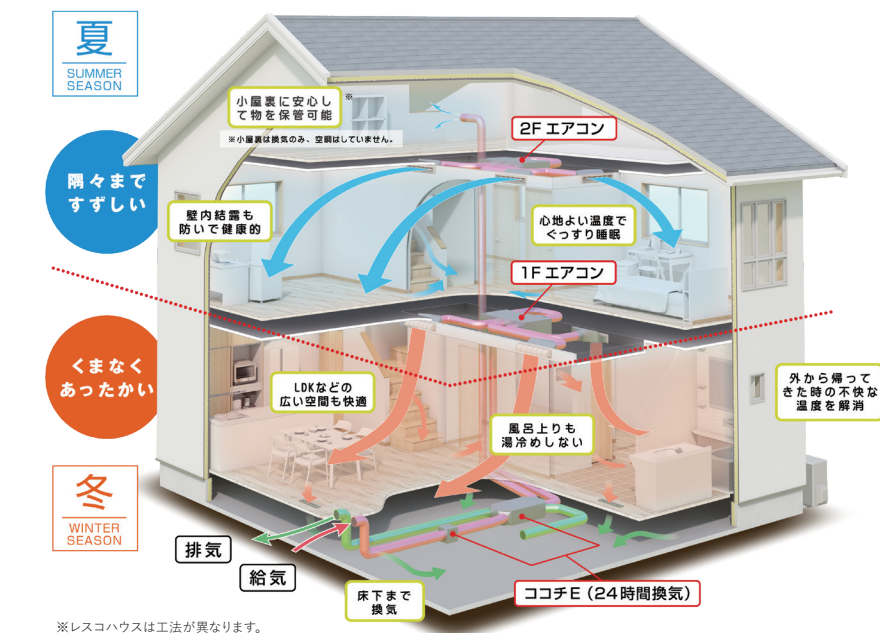
ヒノキヤグループは、「最高の品質と最適な価格で社会に貢献する」という経営理念を掲げ、日本の住環境を劇的に変え、日本人の暮らしの質を世界標準にまで引き上げるというビジョンを実現しようとしている。

1988年の設立以来、一貫して「最高の品質と最適な価格で社会に貢献する」という経営理念を掲げてきたヒノキヤグループ。2023年度のグループ売上高は約1421億円となり、厳しい市場環境のなかで過去最高の業績を残している。

快適性の革命児「Z空調」

ヒノキヤグループでは、住まう人が日々感じる「快適性」、「安心」、「健康」を重視した住宅を提案している。その考え方を象徴しているのが、独自の全館空調システム「Z空調」だ。家庭用エアコンわずか2台で、家中の温度を24時間365日快適に保つ画期的なシステムで、夏は玄関から涼しく、冬は廊下や脱衣所まで暖かい住環境を提供する。家の中の不快な温度差を解消し、近年問題となっているヒートショックのリスクを大幅に軽減する。

快適性だけでなく、経済性も両立させている。同社が実測した調査結果によると、Z空調の電気代は年間を通して月平均わずか6434円。この優れた性能と経済性が高く評価され、2016年12月の販売開始以来、累計販



※レスコハウスは工法が異なります。

全館空調市場で圧倒的な存在感を示す「Z空調」。

売棟数は3万棟を突破した。

オーナーアンケートでは顧客満足度96%という高い支持を得ており、今や全館空調市場においてシェアNo.1の地位を確立している。

高気密・高断熱にもこだわり

「Z空調」の性能を最大限に引き出すためには、建物の高気密・高断熱化が不可欠である。ヒノキヤグループは、この目に見えない部分にこそ、徹底

的にこだわっている。その核となるのが、グループ会社である日本アクアが製造・販売・施工を行う現場発泡断熱材「アクアフォーム」。隙間なく家全体を覆うことができ、高い断熱性能を実現する。業界でも珍しい「全棟気密測定」を実施している。

大手住宅メーカーより 30%の低価格

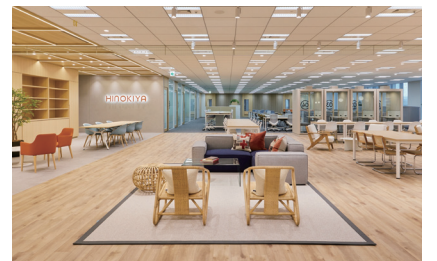
ヒノキヤグループは「大手住宅メー

カーより約30%の低価格」を謳う「桧家住宅」や、さらに価格を抑えた「パパまるハウス」など、高品質でありながら手の届きやすい価格帯の住宅を提供し続けている。

独特の空間提案もヒノキヤグループの家づくりの特徴。

例えば、屋上をプライベートな庭園として活用する「青空リビング」や、外部からの視線を気にせず光と風を取り込める中庭「パティオ」など、限られた敷地を最大限に活用し、生活に潤いを与える空間提案を得意とする。

「最高の品質」を、誰もが享受できる「最適な価格」で提供し、独創的なアイデアで「暮らしの質」を世界標準へと引き上げる一。ヒノキヤグループの挑戦は今後も続く。



東京都千代田区のグループ本社。完全フリーアドレスの導入などにより、年代や職位、部門を超えたさらなるコミュニケーション機会の創出を目指している。

パートナーの方々と共に成長していくために

ヒノキヤグループでは、さらなる成長と持続的企業価値向上を実現するため「2030ビジョン」を策定しました。この新たなビジョンでは一

- 我々は、日本の住環境を劇的に変え、日本人の暮らしの質を世界標準に向上させます
- 我々は、業界トップの働きやすい環境と高い生産性を達成します

- 我々は、他に類を見ないビジネスモデルの更なる構築に向けて、創造と挑戦を繰り返します
 - 我々は、独創的かつ持続的な価値を提供する社会貢献企業を目指します
- 一という具体的な目標を掲げています。この目標の実現に向けて、重要になってくるのがビジネスパートナーの

方々との協業だと考えています。今回、新たに「HINOKIYA Information」というパートナーの方々へ有意義な情報を提供するコミュニケーション・ペーパーを発行することになりました。

我々は、パートナーの方々とのコラボレーションを通じて共に成長していきたいと考えていますので、今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

株式会社ヒノキヤグループ
代表取締役社長・CEO

近藤 昭



ヒノキヤグループの成長を支える 多様なニーズに応える主力5事業

ヒノキヤグループは、多様な住宅、建築、不動産ニーズに対応するための事業を展開している。
ここでは同グループの成長を支える主力5事業を紹介する。

注文住宅事業

3ブランドで幅広い価格帯をカバー

ヒノキヤグループの中核事業である注文住宅事業については、3つのブランドにより、幅広い価格帯をカバーしている。

グループの中核ブランドである「桧家住宅」は、高性能住宅を大手住宅メーカーより約3割安い価格で供給する木造の戸建住宅。全館空調「Z空調」を標準搭載し、優れた高気密・高

断熱性能を備えた住宅でありながら、平均請負価格を2630万円に抑えている。

2024年11月に発売したヒノキヤグループ最高水準となる新モデル「The Elite One(エリート・ワン)」では、業界に先駆けて断熱等級6を標準仕様とした。「桧家住宅」では、モデルハウス出展で販売エリアを拡大しており、

北海道から中部まで広域に事業を展開中だ。

「パパまるハウス」は、桧家住宅よりもさらに低価格帯をターゲットにした木造住宅ブランド。「Z空調」を搭載しつつも、徹底したコスト管理により平均請負価格1820万円という驚きの価格を実現している。

災害への強さを追求した鉄筋コン

クリート(PC)住宅ブランドが「レスコハウス」だ。

工場生産されたコンクリートパネルを用いるWPC(ウォール・プレキャスト・コンクリート)工法により、地震や火災、風水害に強い「災害レス」の住まいを提供する。もちろん「Z空調」も標準搭載し、業界トップクラスの超長期保証制度で「心配レス」も実現する。



桧家住宅 (The Elite One)



パパまるハウス



レスコハウス

分譲住宅事業

大規模な街づくりによる コミュニティ形成も

注文住宅で培ったノウハウを活かし、戸建分譲および宅地分譲も手掛けている。

桧家住宅やパパまるハウスの品質を分譲住宅として提供しており、2024年11月時点で、戸建分譲392棟、宅地分譲125区画の在庫を保有している。

また、千葉県成田市の「ナリタリンクスプレイス」のように、「繋がるの生まれるまち」をコンセプトとした大規模な街づくりも行い、コミュニティ形成にも貢献している。



賃貸住宅事業

アパート、戸建、マンションなど 多彩な住宅タイプに対応

賃貸住宅事業では、市場ニーズに合わせた多彩なタイプの賃貸住宅を提案しており、例えば木造の低層アパートでは、注文住宅と同等の一部仕様を取り入れながら、坪単価80万円からという低コストを実現している。

木造の戸建賃貸住宅も提案している。一棟1200万円からという少ない初期投資で始められ、高い利回りが期待できる商品になっている。

WPC工法による低層マンション「TOWNCODE」も展開している。レスコハウスと同様のプレキャストコンクリート工法を用い、災害に強く資産価値が持続する堅牢な低層マンションを供給している。



木造の戸建賃貸住宅

住宅リフォーム事業

既存住宅の 価値向上にも貢献

新築だけでなく、リフォーム事業を通じて既存住宅の価値向上にも取り組んでいる。屋根・外壁のメンテナンス、太陽光発電システムの設置、そして得意分野であるアクアフォームによる断熱リフォームなど、住まいのライフステージに合わせた最適なリフォームを提案している。



屋根・外壁リフォーム



太陽光発電リフォーム

不動産買取再販事業

投資用不動産の開発・売買、 買取・再販をワンストップで実施

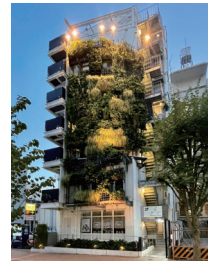
グループ会社であるフュージョン資産マネジメントを通じて、不動産の買取再販事業も行っている。都心部の好立地にある商業ビルや賃貸マンションを対象に、開発、売買、リノベーション後の再販などを手掛け、六本木や麻布、南青山などで複数のプロジェクトを進行・保有している。



六本木 商業ビル(開発中)



南青山 商業ビル



麻布十番 商業ビル



西麻布 賃貸マンション

Z空調がさらに進化

MAXairで 家中まるごと空気清浄

24時間オート加湿システムも強化

ヒノキヤグループの全館空調システム「Z空調」がさらなる進化を遂げた。

24時間365日、家中まるごと空気清浄する「MAXair(マックスエア)」を新たに発売した。

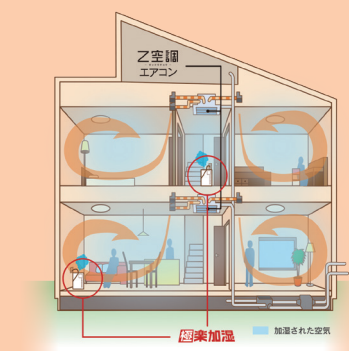
「MAXair」は、金属の電極板を数ミリ間隔で積み重ね、その間に高電圧をかけて粉塵を吸着する高性能電子式集塵フィルター。「Z空調」と連動することで、外気取り入れ時に黄砂やPM2.5などの粉塵を90%以上捕集する。室内に浮遊する花粉やホコリ、カビなども吸引する。

24時間オート加湿システム「極楽加湿」もリニューアルした。「極楽加湿」は、壁面の専用給水コンセントに本体を接続するだけで、面倒な給水作業が不要となる画期的な加湿システム。「Z空調」と併用すると、1台で1フロア全体

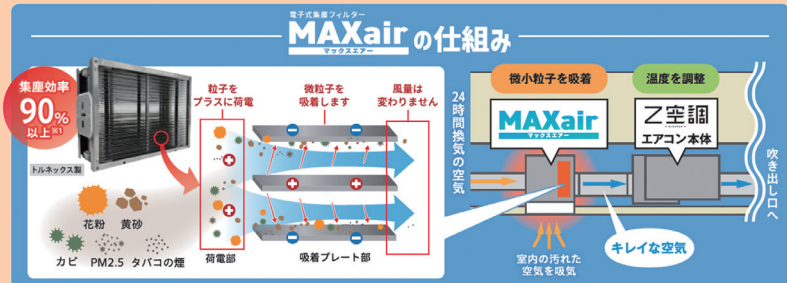
を加湿できる。

今回のリニューアルでは、本体デザインをシンプルでスタイリッシュに改良し、給水ホースを背面に配置することでインテリアに自然に溶け込む形状を実現。

機能面ではヒーターのON・OFF切り替えにより季節に応じた消費電力の調整を可能にしたほか、通水性も向上している。最大消費電力は従来モデルの約半以下となっており、経済性も高めている。



1台で1フロア全体を加湿する「極楽加湿」



24時間365日、家中まるごと空気清浄する「MAXair」

Z空調

夏の体感見学会を開催

全国309会場で699組が参加

ヒノキヤグループは、8月2日、3日の2日間、全国309会場で「Z空調 夏の体感見学会」を開催した。全国のオーナー様宅やモデルハウスにて、Z空調の快適さを実際に体感してもらおうというもので、全国で699組が参加した。



参加者からは、「夏の猛暑でも快適に過ごせそう」、「オーナー様から電気代もそれほど高くないという話を聞いて、ますます欲しくなりました」といった声が寄せられた。

また、今回の体感見学会では、新たに発売した電子式集塵フィルター「MAXair」を割引価格で提案したほか、24時間オート加湿システム「極楽加湿」と「除湿コンセント」の無料プレゼントキャンペーンも実施し、参加者からも好評を得ていた。

桧家住宅

開放的な空間を実現する 「大空間」を発売

不要な梁や柱、壁など撤去可能に

ヒノキヤグループでは、注文住宅ブランド「桧家住宅」に、建物の強度を保ちながら不要な梁や柱、壁など撤去し、これまで以上に開放感あふれる設計を可能とする「大空間」の提案を開始した。

「大空間」を利用することで、例えば勾配天井でつながったLDKプランにおいて、従来よりも光と視線が抜ける空間を創出できるようになった。

また、LDKや居室だけでなく、「桧家住宅」オリジナル商品のビルトインガレージ「アクティブガレージ」にも採用可能。袖壁や柱をなくし2台並列駐車が可能な広々としたスペースを確保でき、動線の



開放感あふれる設計を可能にする「大空間」

自由度が高まるほか、バイクや自転車の出し入れもスムーズになる。

「大空間」の販売にあわせ、高さ240cmの大開口サッシや、「アクティブガレージ」専用のスタイリッシュなシャッターなども新たに用意。このほかにも、開放感あふれる広々とした空間に適したオプションのラインアップを予定している。

桧家住宅

アークスクエア 湘南平塚展示場を新オープン

2日間で207組の来場集める

ヒノキヤグループは、2025年7月26日、神奈川県平塚市の大型商業施設「アークスクエア湘南平塚」内に、注文住宅ブランド「桧家住宅」の新たなモデルハウスをオープンした。

今回オープンしたモデルハウスは、最高峰モデル「The Elite One」で、最高レベルの省エネ性能を備えている。「Z空調」の特徴を生かした吹き抜け空間を体感できるほか、寝室から続く18畳の青空リビングも設けた。

外観デザインについては、ガルバニウム鋼板の金属サイディングと

タイル、さらには木質感を演出した軒天が特長になっており、来場者からも高い評価を得ていた。

オープンした7月26日、27日の2日間にはイベントを開催し、207組もの来場があった。

なお、「アークスクエア湘南平塚」は、2024年10月25日にグランドオープンした大型の複合商業施設。ホームセンター、家電量販店、食品スーパー、そして住宅展示場が一体となった「総合生活提案型ショッピングスクエア」をコンセプトとしており、桧家住宅の他にも、ヤマダホームズのモデルハウス(3棟)もある。



アークスクエア湘南平塚展示場

所在地: 神奈川県平塚市黒部丘1-76(アークスクエア湘南平塚内)

商 品: The Elite One(エリート・ワン)

連絡先: 0463-51-2280(応対: 湘南平塚展示場)

定休日: 火・水曜日



左: 金属サイディング、タイル、木質感を演出した軒天が特徴的な外観デザイン 右: Z空調の特徴を生かした吹き抜け空間

注文住宅、 購入資金6000万円超に

価格上昇に歯止めきかず

2024年度における注文住宅の平均購入資金が6000万円を超え、住宅価格の上昇が一段と顕著になってきている。

国土交通省の「住宅市場動向調査」で明らかになったもので、土地代も含めて注文住宅を購入した世帯の平均購入資金は6188万円となり、前年度から377万円も増加した。

土地代を含まない建築資金の総額も前年度の4319万円から4695万円に上昇している。

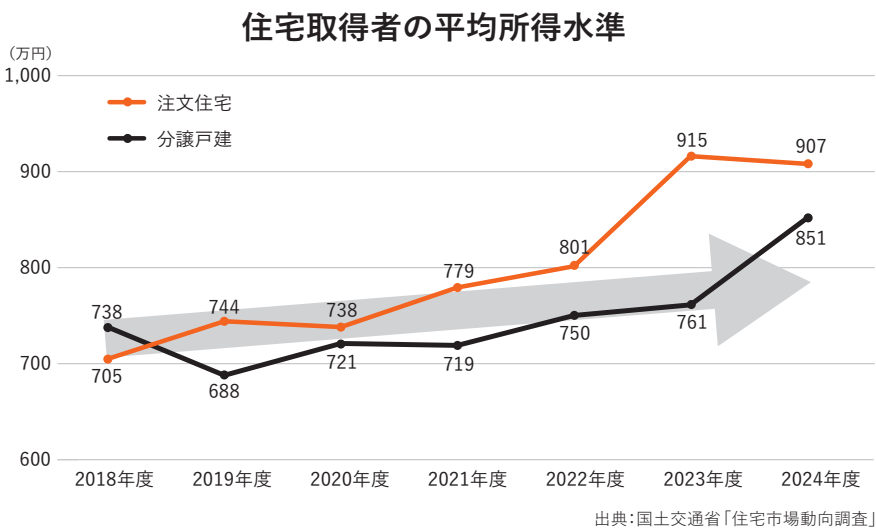
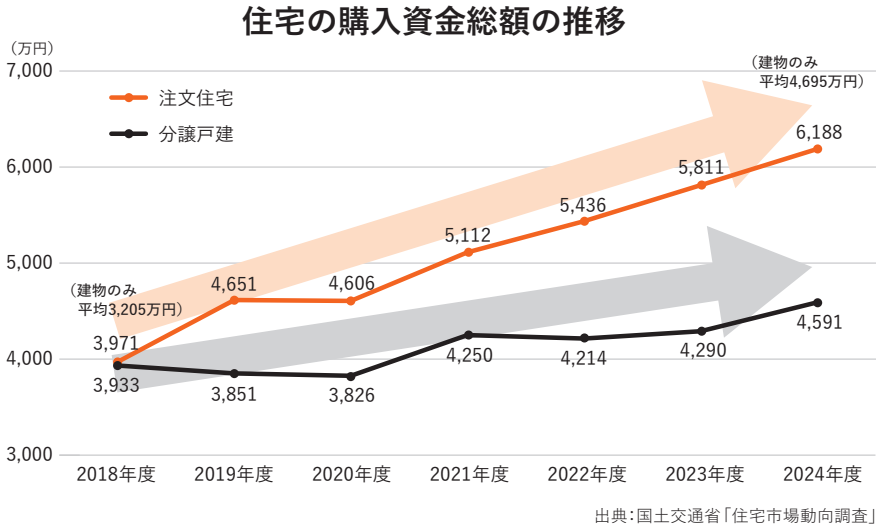
一方、分譲戸建については、前年度比301万円アップの4591万円となっており、こちらも価格上昇に歯止めが効かない状況。

住宅価格の上昇に伴い、住宅を取

得した世帯の平均世帯年収も増加する傾向にあったが、注文住宅については2023年度の915万円から907万円へと減少している。しかし、2022年度の調査時の平均が801万円であったことを考慮すると、注文住宅市場を支えるメインターゲットが変わってきていることは間違いないだろう。

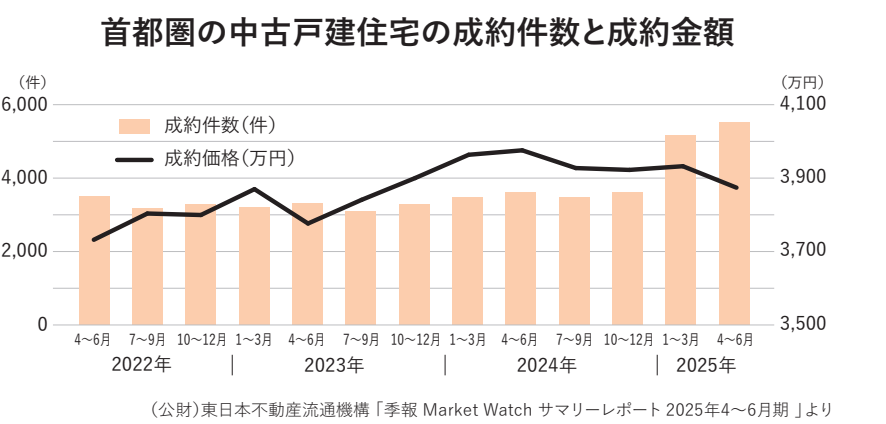
分譲戸建では、761万円から851万円へ増加しており、注文住宅以上に平均世帯年収が増えている。

同調査では住宅購入で妥協したものについても聞いているが、注文住宅でのトップは「価格(予定より高くなった)」で69.3%となっており、マイホームがより「高嶺の花」になっているようだ。



首都圏の中古戸建市場 成約件数が急増

上半期は5割超の上昇



首都圏における中古戸建住宅の成約件数が急増している。

(公財)東日本不動産流通機構の調べによると、2025年の1~3月の成約件数は5165件となり、対前年同期比で48.5%増と大幅に増加している。続く4~6月も5504件で同52.0%増となった。今年上半期だけで同50.3%増という大幅な伸びを見せている。

成約価格の平均は1~3月が同0.8%減の3933万円、4~6月が同2.5%減の3875万円となっており、それほど価格は上昇していないようだ。

新築住宅の価格が上昇を続けるなかで、比較的価格が安定している中古住宅へと流れている消費者が増えていると考えられそうだ。

しかし、今後の中古住宅の市場動向で気なる点もある。在庫件数を見ていくと今年の1~3月が同10.1%増の2万3525件、4~6月が同7.9%増の2万3341件となっており、在庫数が増加する傾向にある。需要増に対応して在庫数を増やす企業が増えているようで、こうした動きが今後の需給バランスにどのような影響をもたらすかは注意が必要になりそうだ。

「置き配」標準化へ 宅配ボックスの需要拡大か!?

国土交通省は、「ラストマイル配送の効率化等に向けた検討会」において、宅配物の再配達率低減に向け「置き配」を標準化する検討に入った。

宅配物の再配達率については、25年4月時点で8.4%と微減傾向が続いているが、国交省が目標として掲げている「24年度までに6%」は、いまだ達成されていない状況だ。そこで、宅配便サービスに係る基本ルールを示す「標準宅配便運送約款」を改定し、対面での受け取りに加えて「置き配」も標準化していきたい考え。

しかし、「置き配」については、盗難や誤配、風雨などによる宅配物の破損といった課題がある。こうしたことから宅配ボックスへの期待が高まっている。

国土交通省の「住宅市場動向調査」によると、23年度に住替え・建替え・リフォームを行った世帯における宅配ボックスの設置率は分譲集合住宅が85%と高い水準にあるのに対して、注文戸建は38.1%、分譲戸建住宅は52.8%に留まっている。それだけに、今後は戸建住宅で宅配ボックスを標準化する動きが活発化しそうだ。

