



## Top Interview

# 魅力ある商品、幅広い事業領域で パートナーの皆様とのWin-Winの関係づくりを

株式会社ヒノキヤグループ 代表取締役社長 CEO 近藤 昭

ヒノキヤグループでは、国内の住宅着工戸数が減少傾向にあるなかで、全館空調システム「Z空調」などを武器に、底堅い受注を維持している。さらに、土地活用事業や不動産開発事業など、事業の多角化も加速させている。近藤昭代表取締役社長は、「こうした戦略をさらに深化させ、パートナー企業の皆様とのWin-Winの関係づくりをさらに進めていきたい」と語る。

## 「営業情報ルートの多様化」と 「リアルな体感」で受注を拡大

—— 厳しい市況下で受注が好調に推移していますが。

近藤 いくつかの要素が複合的に作用していますが、最大の要因は、2016年の販売開始以来、9年間にわたり注力してきた「Z空調」の認知度が、ここ数年で飛躍的に高まったことです。営業現場も自信を持って提案できています。

また、お客様の住まい探しの動線が、コロナ禍を経て劇的に変化しました。かつては住宅展示場に出店していれば、自然とお客様が来場されましたが、今は違います。お客様はまずInstagramやYouTubeなどのSNSで情報を収集してから動かれます。

我々はこの変化にいち早く対応するために探客戦略を強化し、インフルエンサーとの連携や、当社オーナー様に公式アンバサダーとして情報を発信してもらう取り組みを、業界に先駆けて取り組んでいます。

現在、展示場への純粋な来場者の割合は減少し、残りの多くは「紹介ルート」です。ここにはインフルエンサーやアンバサダー経由に加え、住宅系ポータルサイトが運営する紹介カウンター経由のお客様、そして不動産特約店様などのパートナー企業の皆様のご紹介などが含まれます。こうした集客チャネルの多様化にしっかりと対

応しきれたことが、現在の安定した受注確保につながっています。

—— 集客後の成約率を高めるために、どのような工夫をされていますか。

近藤 「Z空調」の良さは、言葉だけでは伝わりきれません。また、お客様は「電気代は高いのか」、「本当に快適なのか」といった不安を抱えています。そこで我々が数年前から力を入れているのが、オーナー様宅の見学会です。

実際に住んでいるオーナー様に協力いただき、お客様を直接お連れして、時には営業社員抜きで話をしてもらうこともあります。「電気代はどうか」、「生活はどう変わりましたか」といったリアルな事実を確認してもらうことで、お客様の不安は払拭され、導入への意欲が劇的に変わります。

この取り組みは、単なる営業施策に

とどまりません。オーナー様との接点を持ち続けることで、長期的な関係構築にも寄与します。オーナー様自身が「Z空調」に満足し、「この良さを一人でも多くの人に伝えたい」と思ってくださっているからこそ成り立つ仕組みであり、これが我々の大きな強みとなっています。

## 「Z空調」の付加価値も

—— 「Z空調」も進化を続けているようですね。

近藤 「Z空調」の販売を開始して9年、我々はおお客様の厳しい声からも逃げず

## ヒノキヤグループの強み 1

桧家住宅、パパまるハウス、レスコハウスという主力3ブランドによって、幅広い価格層のニーズを満たす体制を整えている。



桧家住宅



パパまるハウス



レスコハウス





に多くの課題に向き合ってきました。

その知見を活かし、さらなる付加価値として開発したのが電子式集塵フィルター「MAXair(マックスエアー)」です。全館空調に対するお客様の懸念として、「ダクト内の汚れやカビ」があります。そこで、エアコンやダクトに空気が入る「手前」で、カビ、ホコリ、花粉、ウイルスなどを吸着・除去する仕組みを導入しました。これにより、家の中には常に清浄化された空気だけが循環し、アレルギーや花粉症の方にも安心していただける空気質環境を実現しました。

——「**空気**の質」や「**湿度**」へのアプローチも強化されていますが。

**近藤** 日本の気候は高温多湿かつ冬は乾燥するため、エアコンだけで湿度をコントロールするのは限界があります。そこで、自動給水型の加湿器「極楽加湿」や、除湿した水を自動排水する「除湿コンセント」を開発し、手間のない湿度調整を実現しました。

さらに、エアコン本体についていた温度センサーを切り離し、リビングにセンサーを設置するという取り組みも開始しました。これにより、実際に居住者がいる場所の温度を正確に感知し、より快適な制御を可能にしました。

新たな市場開拓として、マンション向けの「Z空調」の開発も進めています。グループのレスコハウスが手がける賃貸マンションにおいて、エアコン1台で全室を冷暖房するシステムを導入しました。

—— 12月からテレビ新CMの放映も開始しました。

**近藤** 前作CMでは、長年キャラクターを務めていただいた俳優の斎藤工さんから、オードリーの若林正恭さんにバト

ンタッチしました。若林さんはターゲット層との親和性が高かったのですが、さらに「パンチ力」を高めるために、相手の春日俊彰さんにも加わっていただき、オードリーお二人での出演となりました。

春日さんが加わることで、独特のキャラクターによって観ていて面白い、エンタメ性と訴求性をそなえたインパクトのある作品に仕上がりました。

今回はテレビCMだけでなく、Webムービーなどの「長尺動画」への誘導を重視しています。CMで興味を引き、Web上の長い動画を見てもらうことで、面白おかしいストーリーの中に「Z空調とはこういうものか」「こういう良さがあるのか」という理解を深めてもらう目的です。

ヒノキヤグループとして**土地活用事業も強化**

—— レスコ土地活用カンパニーでは、賃貸住宅などの土地活用事業が急成長していると伺いました。

**近藤** レスコハウスが得意とするWPC(ウォール・プレキャスト・コンクリートパネル)工法の賃貸マンションだけでなく、木造の戸建賃貸住宅や集合賃貸住宅も手掛けており、幅広い土地活用ニーズに対応する体制も整えています。

また、近年、デベロッパーの方々からの建物請負案件が増えています。背景にあるのは、建設コストの劇的な変化です。

これまで、鉄筋コンクリート(RC)造の建設費は、現場打ちの方が安いというのが常識でした。しかし、労務費や資材費の高騰により、現場打ちの建物本体価格の坪単価は150万～200万円レベルにまで跳ね上がっています。一方、工場で部材を生産して現場で組み立てるプレハブ工法のレスコハウスは、

坪単価は約120万円～施工可能です。

—— **不動産事業を担うフュージョン資産マネジメントの動きについてもお聞かせください。**

**近藤** フュージョン資産マネジメントでは、都心の好立地にあるマンション、商業ビル、ホテルなどを買い取り、バ

パートナーの皆様からのご紹介をより高い確度で成約に結び付けるために

—— **来期に向けた経営の方針や抱負をお聞かせください。**

**近藤** 当社は決算期を変更し、次は2026年3月期決算となります。そのため今期は15ヶ月の変則決算となります。

2025年は木造建築物の「4号特例縮小」に伴う確認申請の混乱などの影響で、受注した物件の引き渡しが長期化したものもありました。この反省を生かして、着工の平準化を最重要テーマとし、好調な受注を確実に売上につなげていきます。

現在、グループの全事業が好調に推移しています。この勢いを維持し、売上・利益ともに過去最高を更新し、業績の「最大化」を達成したいと考えています。

—— **最後に、不動産事業者や金融機関など、パートナー企業の皆様へメッセージをお願いします。**

**近藤** ヒノキヤグループは、注文住宅、分譲住宅、賃貸住宅、土地活用、そして都心のビル事業まで、あらゆるニーズに対応できる体制を整えています。パートナー企業の皆様とは、エリアや案件ごとに多様な形での連携が可能です。

特に、戸建住宅商品においては、「Z

リ्यूアップして再販する事業を展開しています。

最近の新しい動きとして、「開発事業」にも着手しました。これまでは完成物件を買い取って、バリューアップを施し再販する事業が中心でしたが、六本木で土地から仕入れ、商業ビルを建設するプロジェクトをスタートさせています。

空調」という他社にはない強力な武器があります。ぜひ一度、お近くのモデルハウスや分譲物件で、玄関に入った瞬間の「涼しさ」や「暖かさ」を体感してください。この違いを実感していただければ、自信を持ってお客様にご紹介いただけるはずです。

—— **価格面での優位性も、紹介しやすさにつながりますか。**

**近藤** 大手ハウスメーカーの価格が高騰し、お客様の予算と合わずに商談が破談になるケースが増えていると聞きます。一方で、当社のパパまるハウスであれば2000万円前後、桧家住宅であれば3000万円前後の建物でも「Z空調」を搭載できます。

そのため、幅広い層のお客様のマイホームの夢をかなえることができます。パートナーの皆様からのご紹介をより高い確率で成約に結びつけることができると自負しています。ビジネスチャンスを最大化するためにも、ぜひヒノキヤグループのリソースを有効活用していただき、Win-Winの関係を築いていきたいと願っています。

### ヒノキヤグループの強み 2

ヒノキヤグループの最大の強みになっている「Z空調」

さらなる進化を続ける全館空調システム「Z空調」。24時間365日、家中まると空気清浄する「MAXair」や、24時間オート加湿システム「極楽加湿」、除湿した水を自動排水する「除湿コンセント」、さらに「リビングセンサー」を組み合わせることで、より快適かつ健康的な室内環境を実現できる。

### ヒノキヤグループの強み 3

Z空調の快適性を体感してもらうために、夏と冬にオーナー様宅見学会を開催しているほか、常時、見学することができるオーナー様宅の情報をホームページで公開し、気軽にオーナー様の声を聞くことができるようにしている。

ホームページ上で見学可能なオーナー様宅の情報を公開

### ヒノキヤグループの強み 4

レスコハウスを中心に土地活用事業を強化している。グループ会社であるフュージョン資産マネジメントでは、既存建物を購入し、バリューアップを施し再販する事業のほか、新規の開発事業も手掛け始めている。

フュージョン資産マネジメントが開発を進める六本木の商業ビル



# 多様なニーズに“最適解”で応える ヒノキヤの土地活用

## 木造戸建賃貸 PRIME ASSET

プライム アセット



一般的なアパート経営とは異なる木造戸建賃貸「PRIME ASSET」。ファミリー層からの需要が高い一方で供給数が圧倒的に少なく、高い入居率と長期入居が見込めるため、高い投資効果が期待できる。「売る・貸す・住む」といった選択肢を柔軟に持てるため、相続対策や出口戦略としても非常に効果的。

## 木造アパート LEGNO

レグノ



初期費用を抑えつつ、十分な世帯数を確保できる木造アパート。共同住宅タイプや長屋タイプなど、敷地形状に合わせたプランを用意。高強度の集成材やモノコック構造を採用し、高い耐震性と耐久性を実現している。認定工場でプレカットされた構造材を利用し、システム化された工法と熟練工による施工で高精度な建物を実現。

## 木造福祉施設 障がい者施設 グループホーム等

木造建築のノウハウを活かした木造福祉施設。障がい者施設やグループホームなど、立地条件に左右されにくく、安定した利回りを期待できる。

ヒノキヤグループのレスコ土地活用カンパニーでは、建物の建設にとどまらず、土地オーナー様の悩みや目的に合わせ、幅広い商品をラインナップ。要望に応じて完成後の管理を請け負うサービスも用意しており、万全の体制でクライアントのニーズに対応している。

## 鉄筋コンクリート造マンション TOWNCODE

タウンコード



長期的な資産価値の維持を重視するオーナー様に向けた、WPC工法を採用したRC造マンション。耐久性と耐震性に優れ、法定耐用年数が長いため、長期の資金調達が有利になる。ヒノキヤグループの施工力と高品質のコンクリートパネルによって、コスト競争力の向上と高性能化を両立する。最長60年の保証システムもあり、次世代へ資産を残したい方に最適。

## 鉄筋コンクリート造賃貸併用住宅 WITH

ウィズ



「自宅に住みながら家賃収入を得る」というライフスタイルを提案する賃貸併用住宅。WPC工法により、上下階の遮音性を確保し、オーナー様と入居者様のプライバシーを守る。家賃収入をローン返済に充てることで、住居費の負担を大幅に軽減できるのが魅力のひとつ。また、自宅部分にヒノキヤグループの代名詞とも言える全館空調「Z空調」を搭載可能。

## 商業施設 ロードサイド店舗

駅から遠く離れた土地でも事業化可能なドラッグストアやコンビニエンスストアなどの商業施設。維持費が少なく、アパート経営以上の収益性を確保することも可能。

\*首都圏を中心に展開

## 商品力、高品質、コスト競争力で多様な土地活用ニーズに対応

レスコ土地活用カンパニーでは、商品力や高品質、コスト競争力などを武器に、多様な土地活用ニーズに対応しています。

WPC工法を採用したRC造マンションは、現場打ちのコンクリート造よりも安い施工費で、高品質な建物を実現でき、3階建て、延床面積1500㎡の建築物まで対応できます。木造アパートについて

も、大手ハウスメーカーなどと比較すると、工事費を安く抑えることが可能です。RC造、木造いずれについても、1年以内であれば、お見積り金額と同じ金額で工事を請負うようにしています。工事費などの高騰で見積額と実際の工事費が乖離してしまうケースが散見されますが、当社であればその心配はありません。

商品力という点でも、RC造マンショ

ン、木造アパートだけでなく、木造戸建賃貸、RC造の賃貸併用住宅などを取り揃えています。木造のロードサイド店舗や福祉施設などに対応できる体制も整えました。

レスコ土地活用カンパニーは、他社に負けない武器を持っていると自負していますので是非とも土地活用に関するご相談をお寄せ下さい。

### 株式会社ヒノキヤグループ

上席執行役員  
レスコ土地活用カンパニー  
COO

日置 文彦



## 遊休地売却と売却益を元手に 戸建賃貸を建築

ヒノキヤグループでは、首都圏で土地オーナーのニーズに寄り添った土地活用プロジェクトを手掛けている。このコーナーでは、そうした土地活用事例を紹介していく。

今回紹介する土地活用事例は、千葉県成田市において、融資を受けることなく3棟の戸建賃貸住宅を建築したもの。

もともとは特別養護老人ホームの建築を計画していたが、諸事情によってその計画が中止になった。土地オーナーには、「大きな借入をすることなく土地を

活用したい」という意向があったという。

この意向を受けてヒノキヤグループでは、まず土地の一部を買取り、戸建住宅の分譲地として活用することにした。当該エリアは、成田空港で勤める人達の住宅需要があり、その割には十分な住宅供給が行われていなかった。

残った土地については、土地を売却した資金を活用し、木造戸建賃貸「PRIME ASSET」を建築することになった。土地売却の資金で建設資金を賄うことができ、新たな融資を組むことなく、土地活用ができた事例だ。



# フラット35、 7～9月は1.5倍に急増

## 金利上昇影響で長期固定の人気高まる

フラット35の申請戸数・実績戸数・実績金額			
	2024年7月～9月	2025年7月～9月	対前年同期比
申請戸数	9,440戸	14,223戸	50.7%
実績戸数	6,628戸	8,463戸	27.7%
実績金額	2,044億円	2,776億円	35.8%

※2025年7月～9月において、借換えを除いた申請戸数は13,849戸(148.5%)、実績戸数は8,185戸(125.4%)、実績金額は2,711億円(133.8%) (カッコ内は、対前年同期比)。  
出典：(独)住宅金融支援機構資料より

フラット35の利用が拡大傾向にある。(独)住宅金融支援機構がこのほど公表した2025年7～9月分の利用実態によると、申請戸数は前年同期比1.5倍に急増している。同機構は、金利上昇などによって長期固定金利の人气が高まっているとみている。

2025年7～9月の利用実態を詳しく見ていくと、申請戸数は1万4223戸と前年同期比で50.7%増加した。実績戸数も同27.7%増の8463戸、実績金額も同35.8%増の2776億円と好調に推移している。

フラット35の利用は、今年に入っ

てから徐々に増えている。1～3月をみると、申請戸数が前年同期比で16.8%伸び1万518戸となった。4～6月には1万2997戸で同24.6%増となり、伸び幅が拡大。そして今回、7～9月は同50.7%増と1.5倍も急増している。

急増の理由としては、金利が上昇局面を迎え、長期固定金利の人气が高まっていることなどが考えられる。また、今年4月から導入したフラット35中古プラスによって、中古住宅購入でフラット35を利用する人が増えたことも要因の一つになっているようだ。

# 建設業で「標準労務費」の 遵守が義務化

## 国が労務費の下限を提示

建設業に「標準労務費」の遵守を義務付ける建設業法の改正法が、2025年12月12日から完全施行となる。今回の施行は、建設業界が長年抱えてきた「長時間労働」と「低賃金」の構造的な課題に法的なメスを入れ、持続可能な産業への転換を決定づけるもの。

今回の完全施行における最大の影響は、国が職人の賃金の目安として勧告する「標準労務費」の運用開始だ。これまで、建設工事の見積もりや契約では、激しい価格競争の中で労務費(人件費)が削られるケースが散見された。

しかし、12月12日以降、建設業者は国が示した「標準労務費」を下回らないよう見積もりを作成する努

力義務が課される。

また、元請業者が下請業者に対し、「標準労務費」を著しく下回る金額で契約を強いることが法律で禁止となった。

さらに、資材価格の変動に応じた請負代金の変更方法を契約書に明記することも求められる。これにより、物価高や賃上げ原資を適切に工事価格へ転嫁できる環境を整えていこうという狙いがある。

国土交通省は、違反した業者に対して是正勧告や企業名の公表を行う権限を持っており、制度の実効性を担保する。

今後は「安く叩く競争」から「適正な対価で仕事を発注する競争」へと、そのあり方を大きく変えることが求められそうだ。

# 「みらいエコ住宅2026事業」を創設 住宅取得やリフォームに手厚い支援

## 環境省、国交省、経産省が連携

環境省、国土交通省、経済産業省では、3省が連携し省エネ性能に優れた住宅の新築や、省エネルギーフォームへの補助を実施する「みらいエコ住宅2026事業」を実施する。

新築に対する補助制度については、断熱等性能等級6以上といった要件を満たした住宅に対して補助を実施する。戸建だけでなく、集合住宅も補助の対象になる。補助金額は、下の表の通り。

ZEH水準住宅や長期優良住宅

の新築も補助対象になる。

省エネルギーフォームに対する補助については、対象住宅の省エネ性能に応じて、一定の省エネ性能を確保するリフォームを支援する。最大の補助額は1戸当たり100万円。

断熱窓への改修についても引き続き補助を行う。工事内容に応じて1戸当たり100万円を上限に補助を行う。

さらに、高効率給湯器を対象とした補助制度も継続される。既存の賃貸集合住宅への補助も実施する。

補助額の概要		
対象世帯	対象住宅	補助額( )は1～4地域
すべての世帯	GX志向型住宅	110万円/戸 (125万円/戸)
	長期優良住宅	75万円/戸 (80万円/戸)
子育て世帯 または 若者夫婦世帯	長期優良住宅(古家の除却を行う場合)	95万円/戸 (100万円/戸)
	ZEH水準住宅	35万円/戸 (40万円/戸)
	ZEH水準住宅(古家の除却を行う場合)	55万円/戸 (60万円/戸)

出典：国土交通省資料より

# 25年度上半期、 住宅着工は17.4%減

## 減少幅縮小も厳しさ続く

国土交通省の発表によれば、2025年度上半期の新設住宅着工戸数は前年同期比17.4%減の34万635戸だった。2025年4月からの省エネ基準の適合義務化と4号建築特例の縮小による混乱、さらには住宅価格の高騰などを受けて、厳しい状況が続く。

4月以降、6ヵ月連続で減少が続いている。

利用関係別の内訳をみると、持家が同16.0%減の9万5055戸、貸家が同17.0%減の15万612戸、分譲が同

19.8%減の9万1280戸といずれも2ケタのマイナス。分譲については特にマンションの着工が厳しく、3万6672戸で同30.4%も落ち込んだ。

ただ、単月でみると着工減の状況は徐々に回復しつつある。25年9月の着工は6万3570戸となり、25年度上半期で最高だった。

地域別に見ていくと増加に転じているものもあり、例えば中部圏の分譲(同1.4%増)、その他の地域の分譲(同9.7%増)などがプラスになっている。

