

## 1413 桧家住宅

近藤 昭 (コンドウ アキラ)

株式会社桧家住宅社長

### エコにこだわった戦略で増収増益

#### ◆主力の注文住宅好調で好業績

2010年12月期第3四半期の連結業績は、売上高171億30百万円(前年同期比44.4%増)、営業利益4億52百万円、経常利益4億74百万円、四半期純利益14百万円であった。前年同期は赤字であったが、当期の営業利益は8億41百万円増、経常利益は9億14百万円増で、第3四半期累計期間における四半期純利益ベースとしては初の黒字化である。当社は、注文住宅が主力であるため、従来は引き渡しが第4四半期に集中するという課題があり、第3四半期までの黒字化が果たせずにいた。しかし、四半期決算の開始による全社的な取り組みや昨年後半からの受注棟数増加、不動産事業や断熱材事業といった他の事業も好調に推移したため、第3四半期が黒字決算となった。

セグメント別業績を見ると、注文住宅事業では売上高119億42百万円(前年同期比41.7%増)、営業利益5億93百万円(同6億50百万円増)、不動産事業では売上高26億35百万円(同7.2%増)、営業利益1億72百万円(同173.0%増)であった。昨年までその他事業に含めていた断熱材事業は、当期には、売上高が昨年の8億82百万円から今期は19億27百万円、営業利益は1億62百万円である。この断熱材の伸びが、決算に好影響を与えることとなった。

貸借対照表および連結キャッシュフローの主なポイントとして、不動産事業の仕入れが好調であった結果、資産項目の販売用不動産が増加していること及び営業キャッシュフローで販売用不動産の仕入れによる支出の増加が挙げられる。

#### ◆国の住宅取得支援策が有効に作用

新設住宅着工戸数の推移を見ると、昨年は45年ぶりとなる80万戸割れという状況であったが、2010年は国の住宅取得支援策などのプラス要因があり、81万8,000戸程度の見込みである。ただし、一昨年までのように100万戸を突破するほどの勢いはなく、2011年も85万戸程度と本格回復には至らない。当社としても、再び新設着工数が100万戸に達することはないと前提した事業モデルの構築を迫られている。

住宅取得支援策として、今年には住宅エコポイントがスタートした。これは新築住宅1戸当たり約30万円相当のポイントが付与するもので、リフォームでは比較的效果があったが、新築については金額的にそれほど大きなインパクトはなかった。ただし、当社が造る住宅は全てエコポイント対象住宅であり、顧客がポイントをカーテンやエアコンにあてるなど、利用はされている。

住宅ローン金利引下げ、特にフラット35Sの金利引下げは当社にプラスであった。フラットの利用者は、昨年と比べ3~5倍に利用者が増加している。フラットは一般の銀行のローンよりも審査が緩いこともあり、銀行のローンを受けられない顧客がフラットのローンを受けるケースが見られた。

これらの制度は、若干金額は変わるにしろ、来年も引き続き継続される。住宅エコポイントについては、さらに設備に対してもポイントが付与されることが、すでに発表されている。

こうした環境のもとで、当社はエコに徹底的にこだわった家造りをしてきた。今期の注文住宅の受注状況として、1月から10月までの受注棟数は対前年比伸び率が30%を超えるところで推移した。受注金額では25%超で推移しているが、これは低価格の商品が増え、棟数の伸びに比べて平均単価が若干下がっていることを示している。四半期ごとの棟数としては、第1四半期が375棟(前年同期比61.6%増)、第2四半期が381棟(同40.1%増)、第3四半期が336棟(同45.5%増)となった。第3四半期累計の受注棟数は前年同期比48.6%増、金額では44%増であり、1.5倍近い受注状況となった。最終的な見通しとしては、棟数で1,450棟程度を見込んでいる。

## ◆当社のポジショニング

当社がある埼玉県を例に、当社のポジショニングを検討した。住宅建築予算は土地1,500万円プラス建物と想定でき、現在の市場の中心は総予算で3,500万円の顧客である。当社は、大手ハウスメーカーよりは安いがローコストビルダー(注文住宅)やパワービルダー(分譲住宅)と比較すると高いという価格帯で建築してきた。しかし、土地を購入して家を建てる顧客の割合が年々増える傾向にあり、このため建物にかかる予算は限られてきている。こうした状況の中、予算が土地を含めて3,000万円でも家を建てられるような商品を提供しなければ、当社が今後業界で生き残るのは難しいと判断した。したがって、一昨年から低価格の商品を発売したところ、需要価格帯である3,000万円から3,500万円の顧客の予算に当てはまる商品であったことから、今期は受注を伸ばす最大の要因となった。さらに、当社は業界最高レベルの省エネ性能を全ての住宅に持たせている。ローコストビルダーはもちろん、大手ハウスメーカーよりもはるかに高性能な住宅であり、分譲系の会社とは全く次元の異なる商品である。また、注文住宅系の手ハウスメーカーと同じ住宅展示場にモデルハウスを出展しており、このことが顧客に大きな安心・信頼感を与える要因となっている。また、顧客の土地探しのサポートも充実させている。

## ◆最近の取り組み

エコに関する最近の取り組みとして、当社関連企業で断熱材を造っている日本アクアが、今年7月に中国の青島で開催されたエコに関する国際展示会に出展した。これを機に、中国で日本アクアの子会社設立準備をするに至った。来年には営業を開始する予定であり、断熱材を中国の住宅向けに販売・施工する。また、西東京市を中心に分譲住宅を展開している桜家住宅建設では、小平市で分譲した7棟全ての建物にソーラーパネルを搭載した。分譲住宅でソーラー発電が最初から装備されて販売されることは少なく、これらは完成する前に全棟完売した。西東京市田無町では、17区画全棟ソーラー搭載の分譲をスタートさせる。さらに、当社の注文住宅としては、1,000万円台で建つ光熱費ゼロ住宅「スマート・ワン zero」商品を発売した。これは、当社の持つ住宅の省エネ性能をさらに高めるとともに、ソーラーの創エネ効果で、4人家族が住むことを想定した場合、1年間で消費する電力よりも東京電力に売る電力のほうが上回る住宅である。

当社注文住宅の特長は、全商品に断熱・気密性能に優れた日本アクアの発泡断熱材「アクアフォーム」を標準装備していることで、これにより高い省エネ性能を持つ。断熱性能を示す数値であるC値(相当隙間面積)とは住宅延床面積あたりの隙間面積の割合を数値化したもので、これがゼロに近いほど気密性能が高いことを表す。Q値(熱損失係数)とは断熱性能を数値的に表したもので、この値が小さいほど断熱性能が高いことを示す。「長期優良住宅」とは、C値が5.0まで、Q値が2.7までの次世代省エネ基準を満たすものを指し、大手ハウスメーカーはこの最低ラインをクリアしている。当社はアクアフォームを使うことによって、C値が0.7、Q値が2.22(スマート・ワン zeroでは1.9)と、戸建て住宅としては最高レベルの数値となっている。

この断熱材事業を展開している日本アクアが、今年からエコポイント制度が始まったことも追い風となって、毎月右肩上がりに売上が増加している。日本アクアは、全国の工務店や建築業者に断熱材を販売しており、日本全体のエコに対する関心が高まることが、会社にとって有効に働く。

グループにおける事業展開として、主力事業である注文住宅の場合、現在首都圏63カ所の住宅展示場にモデ

ルハウスを展示している。それぞれに年間約 500 組、合計 3 万人以上が来場し、このうち約 60%が新規に土地を購入して家を建てる人である。土地の仲介および自社の土地の販売をする機能として桧家不動産があり、いい土地を提案することができれば、当社での建築につながる。また、そこで発生する外構などの工事は桧家リフォームという関連会社で行い、保険は全社で取り扱うなど、住宅展示場来場者の中で、当社が収益を生み出せるモデルを作った。住宅建設部門での分譲住宅の提案は、展示場とは別の形で集客している。

### ◆今期業績見通しは上方修正

桧家住宅グループの 2010 年の事業ミッションとして、「あらゆる人にエコで快適な住まいを」というテーマを掲げて活動してきた。来期以降もさらにエコを意識し、顧客満足を得られる住まいを追求していく。

2010 年 12 月期業績予想(連結)は、売上高が 284 億円、営業利益は 15 億円、経常利益は 15 億 20 百万円、当期純利益は 6 億 20 百万円を見込んでいる。年初からの好調な受注により、売上高・利益ともに期初計画を上回って推移しているため、上記の見通しとした。

### ◆質 疑 応 答◆

**日本アクアの中国進出について、拠点や規模など具体的に教えてほしい。**

拠点は上海に置く。数字については、まだ具体的に述べる段階ではない。中国のエコの意識はまだ遅れているが、必要であるとの認識や知識はあり、今後富裕層を中心に断熱材需要も高まると考えられる。

**高性能住宅を低価格で販売できる理由は何か。**

当社は、大手住宅会社の下請けの工務店からスタートしているため、下請けを使うことなく、当社が工事を専門業者に直接発注することができ、中間マージンを排除した工事体制を取っている。また、大きな設備や工場を一切所有せず外注にすることで、設備投資を抑えているため、コストが低くなっている。

**今後エリアを拡大する考えはあるか。**

注文住宅においては、来年にかけて神奈川県に出店する方針である。分譲住宅および不動産は、首都圏の中でもまだ展開できるエリアが残っており、基本的には首都圏を中心に考えている。

(平成 22 年 12 月 7 日・東京)