

日進堂岡山進出へ、今年販売開始

日進堂グループ

日進堂グループ（香川県高松市、喜久山知哉社長）の2019年11月期の着工数は327棟（うち注文住宅は83棟）。内訳は注文住宅を手掛ける日進堂172棟、分譲住宅対応のファミリーホーム155棟。日進堂は19年2月に岡山県に進出し、岡山支店（5年前から営業しているファミリーホームの隣接地）を開設した。しかし、宅地許可が遅れ、土地の造成が終わるのは20年3月の予定。19年の販売計画が延期となった。

同社は新しい家の形として「フリーチョイスの家」を提案。顧客一人ひとりの希望・予算に合わせて基礎構造や省エネ、内・外装、設備等を選択してもらうオリジナル仕様が特徴だ。また、ライフスタイルに合ったプランを選ぶワンプライス住宅（規格住宅）「コトイエ」もラインアップしている。さらに19年5月に耐震や省エネに特化した「スクエアバリュー」を打ち出し、人気がある。分譲が9割を占めるファミリーホームは規格商品「ピュアハウス」（土地+建物+外構セット）の販売が中心になる。日進堂の販売エリアは香川県が主体だが、ファミリーホームは岡山県と四国全域で営業を展開している。

今期の目標は着工ベースで日進堂183棟、うち注文住宅は40%を目標とする（前期35%）。昨年喜久山氏が社長に就任し体制の変更を図っているファミリーホームは、前期をやや下回る147棟とし、グループ合計330棟を計画している。売上高は日進堂48億円、ファミリーホーム34億円のグループ合計82億円。今期、住まいの図書館みとよ（香川県三豊市）に常設モデルハウスの建設を予定。また、リフォームに力を入れており、高松市にリフォームのショールーム（住まいの相談館）を設置しているが、丸亀店（同丸亀市）にも来春完成予定だ。25年までの中期計画では、同グループ売上高100億円を目標としている。◆

年内に福岡市近郊にモデルハウス開設

リブワーク

リブワーク（熊本県山鹿市、瀬口力社長）は現在、熊本県、佐賀県、福岡県南部地域、大分県で展開し、2019年6月期の引き渡し戸数は281棟、売上高は65億9,700万円だった。今期は同82億円を見込む。

同社はウェブを活用した集客を得意としている。ウェブ上に「e土地net」「e平屋net」「e注文住宅net」「地盤チェックナビ」などの多様なカテゴリーのサイトを展開し、総合展示場などに誘導する。瀬口社長は「モデルハウスなどは時間が経過すると集客力が落ちる傾向があるが、ウェブはコストを抑えつつ安定して集客が見込める」と説明する。

熊本エリアは16年4月に発生した熊本地震以降の住宅の復興需要には一服感があるものの、同社のウェブでの集客に落ち込みはないという。福岡エリアでは1月に大型ショッピングモール2カ所でVR住宅展示場のコンテンツ配信を開始した。今年中に福岡市近郊地域で、常設のモデルハウスを開設する予定だ。大分県はモデルハウスの集客や受注が順調に推移する。2月に初めて上棟物件があり、今後も続いていく見込みだ。

今後については競合他社の分析などを行ったうえで、早ければ今年中に関東圏にモデルハウスを開設する考えだ。関東でも、ウェブで集客してモデルハウスに誘導する従来の手法を継続する。戸建て住宅分野以外では木造マンションの開発、地元・山鹿地域での民泊物件の始動を準備している。

また職人・協力業者の将来的な不足に対応するため、基礎や外壁などの主要な外注工事を内製化する体制構築への準備を進める。顧客満足度と粗利率の底上げにつながるとの考えで、自社で設計から施工、アフターサポートまで完結させる「垂直統合モデル」を確立させる。5G時代に向けたマーケティング戦略としてユーチューブ内の動画チャンネルもコンテンツを充実させていく。◆