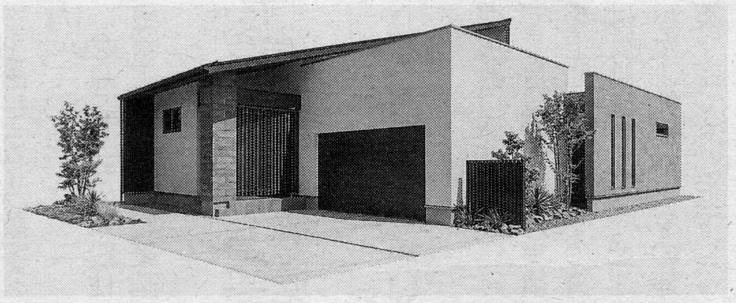
高級住宅「フラッグシップ」年明け完成

顧客ニーズに応え販売強化

日進堂

日進堂（香川県高松市、喜久山知哉社長）グループは、香川を主体に岡山・徳島エリアで注文住宅と分譲住宅を扱う日進堂と、ローコスト系分譲住宅中心のファミリーホームに分かれる。同社グループの棟数（11月決算）は完工ベースで200棟を見込んでいる。昨年の落ち込みから今年は注文・分譲住宅とも復調しており、受注ベースは上向いている。日進堂は注文住宅50％、分譲住宅50％で、ファミリーホームは分譲住宅が80％を占める。

日進堂は性能を重視し、ファミリーホームは顧客の手の届く価格設定で取り組んできた。ただ、資材や物流等コストの高騰で全般に住宅価格も上昇し、建物価格（土地別）は日進堂が2700万円、ファミリーホームが2000万円程度。日進堂、ファミリーホームの住宅はともに2階建て中心から、平屋建て住宅が約半分を占めるようになった。2階建ては土地面積50～60坪だったが、平屋建ては同70～80坪が必要で、大手の進出も目立つなか、立地条件が良い土地の仕入れの競合が激しくなっている。



フラッグシップモデル外観パース

販売のターゲット層が変わり、ファミリーホームはこれまで家賃の支払いがもったいないと思う20代の若い夫婦が多かったが、現状は従来の日進堂が対応していた価格帯の物件をファミリーホームが扱うようになっている。顧客ニーズは性能面や外観デザインといった付加価値化が必要で、特に最近は電気代の上昇などで太陽光発電システムや蓄電池の設置が増えている。顧客の要望に応えることで3000万～4000万円クラスの引き合いも伸びており、同社も販売を強化している。

また、高級住宅モデルとして、ハウスメーカーに対応する同社ワングレードアップの宿泊体験型「フラッグシップモデル」（高松市）が来年年明けに完成する予定。2階建て敷地面積544・58平方㍍、延べ床面積218・65平方㍍。断熱、耐震、デザインともに最高位の家づくりを体感してもらう。同社はこれまで以上に顧客層の幅を広げて、ニーズに応えていく方針だ。

一方で、住宅価格の高騰とともにリフォームやリノベーションも増えている。住宅購入の見込み客には中古住宅の仕入れ販売を行い、価格も1000万～2000万円、物件によっては3000万円のリノベーションもある。このほか、ファミリーホームは、愛犬家・愛猫家住宅コーディネーターが在籍する「ペット愛好家の住まい専門店」として問い合わせが増えている。