

アキュラホーム 2006年度業績の概況について 売上高 200億円超で 13期連続の増収

アキュラホーム(埼玉県さいたま市 社長:宮沢俊哉)2006年度(2007年2月期)の業績について発表いたします。当期の営業成績は売上高 204.29 億円(前期比 28.1%増)、経常利益 9.56 億円(前期比 18.8%増)となりました。結果、1994年度以来 13期連続の増収となりました。

2006年度、アキュラホームでは営業所を6ヶ所(新座・三郷/埼玉県、名古屋/愛知県、難波/大阪府、加古川/兵庫県、廿日市/広島県)開設したこと、既存店が順調に販売を拡大したことにより、受注棟数は前期比 15.0%増の 976 棟となりました。また東京都による東村山「住宅価格3割引下げ実証実験」第1期販売では、平均抽選倍率が 8.6 倍の中 49 倍という実績で大きな話題となり、企業の認知度向上に寄与しました。一方でアキュラホームが推進する全国ホームビルダー集団“ジャープネット”では、住宅の“デザインコード”(原則)を開発して地域工務店のデザイン力を飛躍的に向上させて適正価格で資産価値の高い住宅供給を推進しました。

2007年度は、販売累計が 50,000 棟を超えたジャープネット事業をより強化して、日本の家づくりの変革に挑戦します。私たちはお客様の視点に立った住宅を適正価格で提供する、時代が求めるホームビルダー集団を目指します。そしてアキュラホームが達成目標の一つに掲げている 2010年ジャープネット会員数 1,000社、年間販売数 20,000 棟の達成に向けて大きな一歩を踏み出します。まず初めに会員数の拡大を優先させ、これまでアキュラホームが蓄積した様々なノウハウの提供を行っていきます。5月30日には住宅に関する最新情報が集中する西新宿へ本社機能の移転を行い(5月23日発表)、パートナー企業とのコミュニケーション強化や社員の働きやすい環境整備など、事業効率の向上を図ります。

今期業績の見通しとしては、アキュラホームの受注棟数を前年度比 33.2%増の 1300 棟。売上目標は 22.5%増の 250 億円をそれぞれ計画しています。

< 本件について報道関係からのお問い合わせ先 >

株式会社 アキュラホーム 広報課 堀越・川畑

Email: horikosi@aqura.co.jp

TEL: 048 - 631 - 3020 (ダイヤルイン) FAX: 048 - 631 - 2334

本社移転により 5月30日以降は TEL: 03 - 6302 - 5010(ダイヤルイン)となります。

また、電話が繋がりにくい場合は 090-3202-7471(堀越携帯)までお願いいたします。

以下資料

アキュラホーム

「日本の住まいを安くする」事をミッションとした木造住宅供給に取り組んでいるビルダー。住宅事業の中で培った経験や技術力を活かして住宅建築合理化システム「アキュラシステム」を開発し、これを駆使することでお客様本位の高品質でありながら坪 30 万円以下で建築可能な注文住宅を提供し続け、業界をリードしています。また、全国の地域ビルダー・工務店約 600 社によるネットワーク「JAHBnet(ジャープネット)」（旧アキュラネット）を主宰し、そのスケールメリットを活用して、高品質ながら低価格の住宅の開発と全国展開、さらに保証などの安心の制度を導入しています。特に、2001 年に坪 21 万円からというローコスト住宅「M21」で話題になって以来、高気密高断熱（次世代省エネ）住宅、太陽光発電搭載住宅、オール電化住宅、などを相次いで坪 30 万円以下で発売し話題を集めました。

こうした全国工務店の活性化につながる活動は、国や官庁、地方公共団体からも注目され、経済産業省における「次世代省エネ住宅普及ビジネスモデル」の参考とされました。2005 年 10 月には自らの IT 活用に加え、遅れているといわれる住宅建設業界での IT 活用の普及に顕著な貢献があったということで「経済産業大臣表彰」を受章しました。また東京都が進める東村山市本町地区プロジェクト（都営住宅跡地を利用した全 280 戸の定期借地権付分譲）では、「価格引き下げ実証実験」で圧倒的な低価格提案（他提案が 2/3 に引下げなか 1/2 の価格を提案）をもってプロジェクト事業者 4 社の内 1 社に選定されました。第一期（50 戸）販売の申込みでは、平均申込み倍率 8.6 倍の中で 49 倍の最高申込み倍率を記録しました。

ジャープネット(JAHBnet)

弊社は 1978 年の創業以来、高品質で低価格な住宅の供給に取り組み、94 年に独自の住宅建築合理化ノウハウを体系化した「アキュラシステム」を全国工務店に供給開始し、現在 2400 社以上の工務店に導入されています。98 年に（財）日本住宅・木材技術センターの「木造住宅供給支援システム」に認定され、その仕組みをもって工務店組織「アキュラネット」（現ジャープネット）を設立。全国規模のネットワークによるスケールメリット、地域密着企業ならではのダイレクトサービスを併せ持つネットワークとしてすでに約 8 年にわたり全国のユーザーに「良質な住宅を適性価格」で提供してきました。ジャープネットには 600 社あまりが加盟し、2005 年度の木造住宅累計販売棟数は 9102 棟、フランチャイズチェーン・ボランタリーチェーンの販売棟数ランキングで 1 位 となっています。こうして技術力のある地域工務店・ビルダーが集まることでスケールメリットを創出し、加えて第三者機関による工事検査や住宅保証制度による保険、建設前の地盤調査などを実施することで、良質・低価格・安心の制度を確立しました。住宅産業研究所データによる

<アキュラホーム会社概要>

社名	株式会社アキュラホーム
代表取締役社長	宮沢俊哉
所在地	埼玉県さいたま市大宮区桜木町 1-10-16 シーノ大宮ノースウイング 15F (5月30日以降)東京都新宿区西新宿 2-6-1 新宿住友ビル 34F
電話	048-631-3020(代) (5月30日以降)03-6302-5001(代)
創業	1978(昭和53)年9月
資本金	9,314万円
従業員数	544名(07年3月1日現在)
事業	建築工事・設計施工・販売、住宅総合研究・開発・コンサルティング
売上高	159億円(06年2月期)
ホームページ	http://www.aqura.co.jp