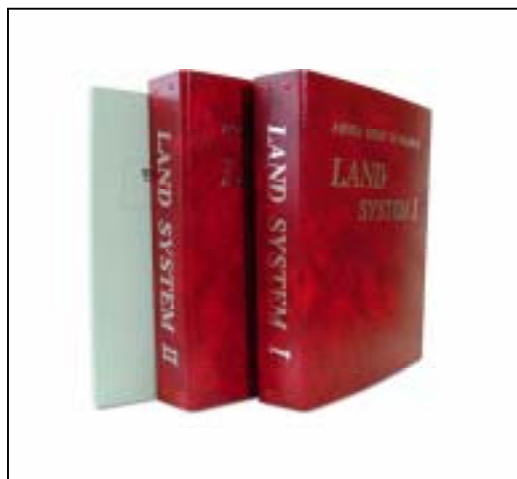


土地提案からの家づくり対応マニュアル
「アキュラ ランドシステム」を全国工務店向けに発売
～ 工務店の事業領域拡大を支援 ～

株式会社アキュラホーム（本社：埼玉県さいたま市、社長：宮沢俊哉）はこのたび、全国の工務店・ビルダーを始めとする住宅関連事業者を対象に、土地を持たずに住宅を取得する一次取得者への対応ノウハウを提供する「アキュラ ランドシステム」を開発し、12月10日より発売いたします。本商品の価格は250万円であり、初年度は限定100セットの販売を計画しています。

この「アキュラ ランドシステム」は、注文住宅の建築を主に扱う工務店・ビルダーが「一次取得者」に対応して、土地の提案から家づくりをおこなうノウハウを提供するものです。様々なルートからの土地情報の収集方法や、不動産業者との提携等による土地を扱うリスクを最小限に抑えながらの提案、販売の方法など、一工務店では蓄積に多大な時間と経験が必要なノウハウがまとめられています。

アキュラホームでは、このシステムを独自に積み重ねてきた経験をもとに、様々な具体的事例により実践に即した「土地提案からの家づくり」として開発しました。これにより、“土地所有者による新築と建替需要”という限定した市場のみで伸び悩んでいた工務店が、一次取得者というこれまで取り逃がしていた重要な市場を取り込むことができ、事業領域を大きく拡大できることになります。



このシステムはシステムファイル2冊（本編と実践資料編）、参考資料集1冊、参考書籍1冊で構成しており、さらに実践にて即活用する為の導入研修も準備しています。

中小工務店は、これまで建築の技術はあっても、経営や営業さらには新技術のノウハウを持たないケースが多いため、経営が苦しくなり大手住宅メーカーの下請けに甘んじることもあります。これに対しアキュラホームでは、住宅建築合理化システム「アキュラシステム」により良質で低廉な住宅の建築ノウハウ提供と経営、営業の支援に

より、工務店に息吹を吹き込み、下請けからの脱却と自立をサポートしてきました。

しかしながら戸建住宅は「アキュラシステム」が主に対象とする“土地保有者による新築及び建替住宅”の他に“一次取得者が土地から取得する住宅”があります。そして団塊ジュニア層が一次取得者であることが多いため、“土地からの住宅取得”の比率が年々増加しています（注１）。そしてこの傾向は今後も続くと思われま

住宅メーカー各社は、住宅着工件数が頭打ちになっている中で、一次取得者向けの事業を積極的に展開し始めています。これに対し全国の工務店の大半は、土地を扱うことが不得手か又はリスクを嫌って“土地保有者による新築及び建替需要”の領域のみで事業をおこなっています。このため限られた市場内での競争激化により事業の効率が落ち、経営が困難な工務店も出現しています。したがって工務店の経営を見直し効率経営を実現するための手段の一つとして、土地から住宅を取得する一次取得者層へ対応が重要になってまいりました。

アキュラホームでは、“土地保有者による新築・建替住宅”に加え、一次取得者向けに土地を提案してから自由設計住宅供給する“土地提案からの家づくり”の事業を展開しています。この事業で、昨年度土地を 106 区画扱いすべて完売し、土地の仕入れから区画割り、値付け、販売、また不動産業者との提携等による土地の活用等、ノウハウを蓄積してまいりました。今回、この成果の集大成として詳細なマニュアルを作成し「アキュラ ランドシステム」として供給することで、全国の注文建築を主とする工務店・ビルダーも一次取得者取込みのノウハウを習得できることとなります。

当社では、この「アキュラ ランドシステム」を、工務店経営をトータルな形で支援する「アキュラシステム」の導入工務店のみならず、導入していない工務店にも販売いたします。

さらに、住宅の作り手が土地から住宅を扱うことで、分譲住宅のような画一的な規格ではなく、ユーザの本当に欲しい住宅を自由設計かつ廉価で供給でき、ユーザの選択肢が広がっていくと考えています。そして、今後もこれらのシステムを活用して全国工務店の発展と良質で低廉な住宅の供給を支援してまいります。

以上

（注１） 土地から取得する住宅市場

土地から取得する住宅には、建売住宅と土地のみ購入して注文住宅を建てるものと二通りある。このうち統計で分類できるのは、建売住宅のみである。

持家と建売住宅の合計件数のうち、建売の占める割合は、９９年度の２０％に対し、０３年度には２７％と大きく伸長している。（国土交通省調べ）