

## 第5回アキュラネット全国大会開催 2003年度アキュラネットの販売棟数が過去最高の7,805棟を達成

全国の地域工務店・ビルダーで構成する日本最大級の家づくりネットワーク「アキュラネット」(注1)(事務局：株式会社アキュラホーム、埼玉県さいたま市、主宰・宮沢俊哉)では、去る7月7日に品川プリンスホテルエグゼクティブタワー(東京都港区)メインバンケットホールにて、第5回目となる「アキュラネット全国大会」を開催しました。当日は330名を超える参加があり、活発な情報交換が行われました。

「アキュラネット全国大会」は、全国各地で活躍するアキュラネットに加盟するビルダー・工務店が一同に会して活動方針や実績を確認し、新たな出発点とするための年次大会です。翌日には、事務局であるアキュラホームの大型注文分譲「つきのわ」の工事現場や、最新のコンセプトによるモデルハウスの視察が行われました。

大会は、主宰であるアキュラホーム社長の宮沢による2003年度の活動実績報告や、2004年度の活動方針の発表、成績優秀会員の表彰(別紙参照)がありました。また、優秀会員による「事業化成功体験」の特別講演も行なわれるなど、会員同士が交流を深めるとともに実践的な情報を数多く得ることができる絶好の機会となりました。

### アキュラネット 2003年度の実績

アキュラネットの昨年度における住宅販売実績は**7,805棟と過去最高の実績**となりました。これは前年実績の6,631棟に比較して117%と、さらに大きく上回るもので、住宅FC・VCなどの全国組織の中で第1位の販売実績を2年連続で獲得しています(注2)。また、アキュラネットが発足した1998年以降の累計では、26,936棟となりました。

#### <販売棟数増加の要因>

アキュラネット会員数が2003年度当初の516社から年度末には約600社と順調に推移したこと。

地元工務店ならではの、ユーザーに密着したサービスに加えてスケールメリットをフルに活かしたコストダウン、品質の追求、様々な保証制度の導入(注3)など、安心に結びつく活動が認知されてきたこと。年間を通じて4回開催した「アキュラネット全国一斉家づくりプロジェクト」において、ユーザーのニーズを的確に取り入れた商品を発売。さらには省エネルギーや環境への配慮など世の中のニーズにも対応。

#### <発売した商品>

- ・シックハウス対応24時間計画換気システム装備の自由設計住宅「住麗(すみれ)」
- ・自由設計の太陽光発電搭載オール電化住宅「陽向家(ひゅうが)」
- ・昨年初旬に販売を開始した自由設計の高気密・高断熱住宅「はるの」

### 2004年度活動方針

市場の変化に対応した商品の供給「KIREI」「はるのSI」など

家づくりプロジェクトの推進とブランド醸成

共同仕入れの強化とコストダウン技術の研究開発

各種技術研究開発と低ライフサイクルコスト商品開発など品質の追求

土地からのお客様への対応強化、賃貸住宅市場参入、金融サービスの開発など新領域での事業展開

2004年度は、春に発売したオール電化住宅「KIREI」が好評で販売棟数も順調に推移していること、また、経済産業省が普及を目指して作成した「次世代省エネ住宅供給ビジネスモデル」による、普及価格帯の高気密高断熱住宅を日本で初めて開発し「はるのSI」として7月1日より発売を開始したことなど、アキュラネットは、今年度の販売棟数がさらに伸長できると考え、2004年度の販売目標を**9,400棟(前年比120%)**と計画しました。さらに5年後の2009年度に販売棟数20,000棟の達成により、住宅販売棟数日本一を目指すという目標を掲げました。