

## 「アキュラシステム」採用企業が2500社に 全国工務店・ビルダーの住宅建設合理化を推進

アキュラホーム(東京都新宿区 社長:宮沢俊哉)は1994年に住宅建設合理化システム「アキュラシステム」を全国の工務店、ビルダーに販売開始しました。以来、全国の地域工務店、ビルダーに導入され同システムによる高品質・適正価格の住まいづくりを広めてまいりました。おかげをもちまして「アキュラシステム」の導入実績が2007年9月末日で2500社を超えるに至りました。

### アキュラシステムとは

住宅建設合理化システム「アキュラシステム」はアキュラホームが住まいづくりにおいて自ら実践・検証した合理化ノウハウやコストダウン技術、経営戦略を体系化したもので、中小工務店、ビルダーの技術力、経営力の底上げを支援するシステムです。本システムの利用により全国の工務店、ビルダーは、木造軸組工法の高性能・高品質住宅を適正価格で供給することが可能となります。また、直接施工で、気候や風土などの地域特性を反映できることから、導入企業は全国47都道府県を網羅しています。

### 2500社を超え、なおも支持される理由

「住宅は地域に密着した工務店が建てるもの」という信念のもと、アキュラホームは工務店支援のパイオニアとして、これまで「アキュラシステム」の供給を行ってまいりましたが、2500もの工務店やビルダーに採用いただいた理由として、次のことが挙げられます。

高性能、高品質住宅の開発、提供が可能 短時間で見積もりを作成し、お客様に提示が可能 通常  
の木造軸組工法と比べ約3割のコストダウンを実現 地域特性を反映でき、各社が独自性を発揮できる  
時代や消費者のニーズに対応できる 元請として独立独歩での事業展開が可能  
私たちの活動や実績、そして何よりも「アキュラシステム」による家づくりが評価されて、2003年には経済産業省による省エネ住宅普及のための研究モデルとして採用されました。

### 背景

日本の住宅の70%以上は工務店が供給していると言われていています。しかしながら地域の工務店を取り巻く環境は、今後の人口減や少子高齢化などに起因する住宅着工数の減少が確実視される中、ますます経営困難な状況となることが予測されます。その多くは自社のアピールができず、消費者ニーズに応えられなかったり、請負体制やどんぶり勘定という旧態依然とした経営によるものと考えられます。そこでこれらの問題解決を可能としたのが、住宅建設合理化システム「アキュラシステム」なのです。

### アキュラシステム - 匠のこころモデル

2007年8月には「アキュラシステム」の全面リニューアルを行ない「アキュラシステム - 匠のこころモデル」を発表しました。このリニューアルにより、これまで以上に消費者の要望にきめ細かく対応できる住宅提案を可能としています。さらに2006年春に話題となった住宅のデザイン力を飛躍的に向上させる「デザインコード」や、家族の絆や地域とのつながりを育み、しあわせな住まい方をデザインに反映する「しあわせデザイン原則」が盛り込まれています。「アキュラシステム - 匠のこころモデル」は“先進技術”“適正価格”に加えて“匠のこころ”で価値ある住まいづくりを行い、お客様満足度の高い工務店経営を実現する内容としています。

## 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、これを駆逐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 に引下げるなか 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 年に独自の住宅建設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 2500 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。震度 7 クラスの地震を連続 3 回被災させた実大耐震実験で強さが実証された、安全・安心の住宅「新生代ハウス」を供給しています。ジャープネットは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約 600 社が加盟し、2006 年度の木造住宅累計販売棟数は 9864 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 位となりました。（住宅産業研究所データによる。）2007 年 4 月にはジャープネット販売累計が 50,000 棟を超えました。7 月に開催した第 8 回ジャープネット全国大会では、“先進の技術”“適正価格”に加えて“匠の心”で価値ある住まいづくりを行って、匠による家づくり文化を復興する“匠の心ルネサンス”を宣言しました。

### <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	東京都新宿区西新宿 2-6-1 新宿住友ビル 34F
電話	03-6302-5001（代）
創業	1978（昭和 53）年 10 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	204 億円(07 年 2 月期)
ホームページ	<a href="http://www.aqura.co.jp">http://www.aqura.co.jp</a>