

アキュラホーム 2007年度業績の概況について 売上高 229 億円で 14 期連続の増収

アキュラホーム(東京都新宿区 代表取締役社長:宮沢俊哉)2007年度(2008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 229.02 億円(前期比 12.1%増)、経常利益 1.14 億円(前期比 88.0%減)となりました。これにより、1994 年度以来 14 期連続の増収となりました。

アキュラホームでは 2007 年度、地域毎の受注効率を向上させるために営業拠点(展示場)を花博(大阪府)、草加・志木・春日部(埼玉県)、横浜町田(神奈川県)、八王子(東京都)、幕張(千葉県)、つくば(茨城県)の計 8ヶ所開設し、さらに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 15.5%増の 1,127 棟となりました。

昨今の深刻な社会問題として、人口減少があげられます。2015 年をピークに世帯数も減少していく状況において、住宅業界は市場の縮小と構造変化を余儀なくされ、大転換期を迎えると言われていています。アキュラホームではこの大転換期に備えて、制度や組織体制の整備を行ってまいりました。2007 年度方針に、次世代型企業として高付加価値を追求するために「規模の拡大と人材の育成」を掲げ、経常利益が前年に比して大幅に減少することを想定しながらも、あえて大規模に先行投資を行いました。具体的には下記となります。

本社機能を住宅に関する最新情報が集中する東京都新宿区西新宿へ移転

新規の営業所開設や、それに伴う 200 人規模の積極的な人材の採用

社質向上を目指した人材育成の充実。階層別・職種別研修やコンプライアンス研修の実施

このような中で、2008 年 1 月にはアキュラホーム創業 30 周年の集大成として、商品体系をスケルトン&インフィル技術を標準で取り入れた「OPTIS(オプティス)」シリーズに一新。お客様の要望に高次元で応える高品質・適正価格の注文住宅を実現しています。さらに東京都による都営住宅跡地を利用した、東村山プロジェクト「むさしの タウン~四季の街~」の販売では、プロジェクト参加の他グループを引き離して 5 期連続の申込み倍率 1 位を記録。2008 年度は引き続き、当社の強みを活かして地方自治体や企業との連携に取り組んでまいります。また、アキュラホームがこれまでに取り組んできた高品質・適正価格に加えて“デザインコード(原則)”による資産価値を高める家作りは、国が進める“200 年住宅(長期優良住宅)ビジョン”とその方向性が同じといえます。またアキュラホームが主宰する工務店ネットワーク「ジャープネット」においても、200 年住宅の普及実現に向けた取り組みを始めています。アキュラホームは来る大転換期に備え、今後一層の体制強化を図ってまいります。

今期業績の見通しといたしましては、アキュラホームの受注棟数を前年度比 33.1%増の 1,500 棟。売上目標は 13.9%増の 261 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(090-7843-6574)・川畑(090-5753-6631)

Email: horikosi@aqura.co.jp Email: tomoya@aqura.co.jp

住所: 東京都新宿区西新宿 2-6-1 新宿住友ビル 34F

ホームページ: <http://www.aqura.co.jp>

TEL: 03-6302-5010 (直通) FAX: 03-5909-5560

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。全 7 期に渡る販売のうち第 5 期まで販売が終了しており、アキュラホームの建物は 5 期連続の申込み倍率 1 位を記録しています。

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。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 10 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	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 9 月
資本金	9,314 万円
従業員数	723 名(08 年 4 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	229 億円(08 年 2 月期)
ホームページ	http://www.aqura.co.jp