近畿・四国

ローコスト住宅引き合い

賃貸好調、分譲住宅など

2017年の近畿2府4県の住宅着工は、堅調に推移している。16年ほどの伸びは見られないが、1～8月で見ると新設住宅着工戸数が9万3163戸（前年同期比1・4％減）で、近年との比較では高水準を維持している。

なかでも在来木造は3万9501戸（同7・9％増）と増加。また、2×4住宅は7858戸（同4％増）とわずかながら増加し

商品力強化で平均販売単価上昇

ファースト住建

関西大手のファースト住建（兵庫県尼崎市、中島雄司社長）の2016年11月～17年7月末までの実績は、主力の戸建て分譲住宅の販売棟数が1110棟（前年同期比1・9％減）とほぼ前年同期並みの水準にとどまった。ただし、分譲用地確保の競争激化による仕入れ棟数の伸び悩みや、施工体制強化の遅れなどにより、十分な完成棟数を確保するに至らなかった。

一方で、平均販売単価は良質な分譲用地の確保、建物・外構など住宅全体の商品力強化や、標準仕様を一新した新プランの住宅供給などの成果により、前年同期の平均販売単価2555万円に比べ、

分譲戸建てや建売好調

フジ住宅

フジ住宅（大阪府岸和田市、宮脇宣綱社長）は、分譲戸建て住宅や新築建売住宅が好調な伸びを示すなか、個人投資家向け1棟売り賃貸アパートの受注棟数も増加した。16年4月～17年3月までの実績では、分譲住宅全体で882戸（前年同期比4・5％増）と好調に推移した。なかでも自由設計住宅（分譲戸建て住宅）は772戸（同28・5％増）と引き渡し戸数が大幅に増加した。だが、分譲マンションの引き渡し戸数は110戸（同54・7％減）と減少幅が大きかった。

また、中古住宅の引

超地域密着戦略で年間80棟

アイワホーム

非住宅対応可能で面材に頼らない金物「モッケンフレーム」の販売などを手掛ける地場工務店のアイワホーム（大阪府吹田市、竹中徹郎社長）は、地域密着戦略により、半径2㌔の商圏で年間80棟を契約している。全国の工務店同業者が見学に来るほど地域密着型に特化し、吹田市では地場工務店として住宅販売と着工数で10年連続の1位を獲得した。

同社は、設計から販売・建築・メンテナンスまですべての行程を自社で管理し、進めている。地域密着戦略により、吹田市の相川にプレカット工場を有し、自社物件を加工。クロス張りや電気工事などの有資格者や自社大工による建て方まで一貫することで、コスト削減を図っている。

毎月、7～10棟を確実に同地域で受注しており、自社プレカットによる自社物件は、多い時には年間120棟程度を受注している。また、「自然素材の本物住宅」という理念で、木造軸組金物工法

売上高過去最高を更新

大和ハウス工業

大和ハウス工業（大阪市、大野直竹社長）は、2016年度の売上高が3兆5129億9000万円と過去最高を更新した。注文戸建て住宅の販売棟数は7106戸（前年同期比1・5％増）。

商品では、高い耐震性能やZEH基準の断熱性能、高い天井がもたらす大空間が特徴の「xevoΣ（ジーヴォシグマ）」の販売拡大に力を注いだ。そのほか、環境負荷ゼロを目指す新しいブランド「For Nature（フォーネイチャー）」を立ち上げた。

分譲住宅の販売棟数は2180戸（同6・6％減）。用地取得が思うように進まなかったことが原因という。これら戸建て住宅合計9286戸のうち木造住宅は535戸。

賃貸住宅では、営業拠点を新たに11カ所新設し、国内173拠点の体制となった。16年7月には、業界初となる全戸に家庭用リチウムイオン蓄電池を標準搭載した防災配慮型賃貸住宅商品「セジュールNewルピナ」を販売した。17年度の戸建て住宅・分譲住宅の受注状況も、計画どおり進んでいる。

ほど堅調だ。

分譲は、2万9840戸（同7・9％減）の減少となり、前年同期を下回ったものの、単月では7月に4245戸（前年同月比1・5％増）、高知県2212戸（同4・0％増）と増加したが、愛媛県5060戸（同0・45％減）はわずかだが減少となった。

ただ、持ち家は1～8月合計で6841戸（同1・16％減）の微減で、徳島県（同3・20％減）、愛媛県（同3・33％減）、高知県（同0・30％減）の微減で、香川県（同3・19％増）だけがわずかながら増加している。

貸家は1～8月合計で6588戸（同5・78％減）で、香川県（同16・87％増）だけ増加し、徳島県（同34・31％減）の大幅減をはじめ愛媛県、高知県ともにやや減少している。

各県とも持ち家に比べて分譲（マンション、住宅）は少ないが、分譲住宅1～8月合計は1030戸（同14・08％増）と前年に比べて各県とも増えており、全体で2桁増になっている。

最近の傾向として大手住宅メーカーの進出や地場ビルダーの勢いが目に付き、特に昨年は大手分譲のシェア拡大が聞かれる。

量は少ないが分譲に伸び

四国

現在は、昨秋発売で河地区で宅地取得を積極化する方針で、建築構造部分を規格化して

ーコスト住宅に引き合いが入っている。利用関係別では、貸家が4万49戸（同5・5％増）と、好調だった16年同期をさらに上回る

き渡し戸数は、151戸（同0・1％減）とほぼ前年同期並みだったが、売上高は中古物件価格の上昇傾向を反映して29億5500万円（同11・7％増）となった。新築建売住宅の引き渡し戸数は120戸（同6・2％増）と増加した。

一方で、賃貸住宅関連の受注契約は、個人投資家向け1棟売り賃貸アパートが119棟（同11・2％増）と2桁台の伸びを示したが、賃貸住宅等建築請負は39件と前年同期の52件を下回った。ただし、賃貸住宅等建築請負の今期4～6月の受注契約は13件で前年同期並みを維持している。

売と同時に金物のモッケンフレーム販売にも力を入れている。木造建築物接合部性能証明を取得したメタルジョイント接合工法「モッケン金物」や、在来工法にも2×4工法にも対応する門型フレーム「モッケンフレーム工法」を供給している。

同金物を利用し、SE構法にも対応している「アイワS903工法」は、構造部門の最高等級3を取得している。

このほか、戸建て販

9％増）、8月に429戸（同14・4％増）となって、2カ月連続で前年同月を上回るなど好調に推移している。

連の受注契約は、個人投資家向け1棟売り賃貸アパートが119棟（同11・2％増）と2桁台の伸びを示したが、賃貸住宅等建築請負は39件と前年同期の52件を下回った。ただし、賃貸住宅等建築請負の今期4～6月の受注契約は13件で前年同期並みを維持している。

自社物件は県産材活用、大手下請けも

相中組

相中組（愛媛県伊予市、相中春一社長）は、愛媛県内で大手住宅メーカーと取引する一方で、独自に注文住宅や分譲住宅を手掛ける。自社物件では県産材を活用し、先行きは店舗や介護施設への取り組みを強化する。

同社は、大手ハウスメーカーや地元ビルダーの下請けとして施工する一方、自社物件では注文住宅を中心に手掛ける。元請けの住宅受注は、同社営業部部門から独立したグループ会社のマミーハウスを受けて長期優良住宅や県産材活用により、県産杉の集成柱や梁も扱い、耐震や高気密・高断熱、省エネ対応にこだわる。

リフォームでも同様に県産材を活用している。同社は、マミーハウスのOB顧客のアフターフォローを通してリフォームの受注を得るほか、OB顧客からの紹介も多い。

（同、相中ふじ子社長）が営業を展開している。このほか、相中組では元請けで公共物件や店舗、福祉施設等を木造軸組、2×4、RC・鉄骨でも建設する。

同社の施工棟数（7月決算）は164棟（新築124棟、リフォーム40棟）。うち、自社物件の新築棟数は30棟で、分譲住宅は6～7棟を含む。下請けは85棟（注文住宅85％、分譲15％の割合）で、残りは元請けの店舗や福祉施設、コンビニ等。輸入住宅も年間2～3棟ペースになる。

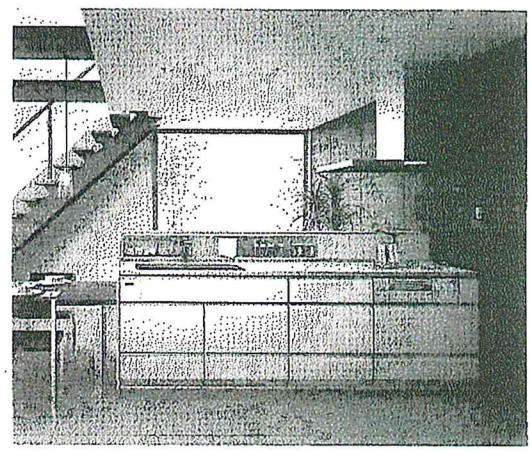
自社物件は住宅支援

住宅と同水準の品質を誇る「デザイ

3階建て住宅の供給も検討中だ。

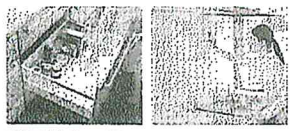
マミーハウスの分譲地

ホーローシステムキッチン　レミュー　LEMURE



家事らく♪シンク

3層構造の家事らくシンクは、キッチンワークをより効率よくするための工夫を満載。広びろとしたスペースでスムーズに調理ができます。



高品位ホーロー

鉄の強さと、ガラスの美しさをあわせ持つ高品位ホーローをすみずみまで採用。お手入れのしやすさが自慢です。

基本セット価格 | I型間口255cm 足元スライドタイプ ¥727,000～

Takara standard　タカラスタンダード株式会社　本社 TEL(06)6962-1507

詳しくはホームページへ　ホーローシステムキッチン　検索