

大和ハウス工業が販売コストを抑えやすい建売住宅へのシフトを鮮明にしている。九州で先行していた取り組みを全国に広げ、2025年3月期は戸建て事業の利益率を2・2%と前期比1・5%高める計画だ。主力としてきた注文住宅の販売が減っており、本業である戸建て事業の立て直しを急ぐ。

利益率、前期比1.5ポイント上昇へ

従来、顧客の要望に沿って設計する注文住宅を強みとしてきたが、23年に建売住宅を中心とする戦略へ転換した。注文住宅と比較して設計がある程度共通化されており、顧客との商談回数を減らせ、販売の効率化につながるためだ。

24年3月期の戸建て住宅事業(国内)の営業利益は36億円と前年の期比で63%減少した。鉄骨や木など資材価格が高止まりしているほか、人件費も上昇も重荷だった。13日に東京本社で開いた決算説明会で芳井敬一社長は「将来の人口減も見据えて(建売住宅)シフトが重要になる」と話した。

戸建てのなかでも注文住宅をめぐる事業環境は悪化している。国土交通省によると、3月の注文戸数は24年3月期に5184戸と10%減った。落ち込みが激しくなるのが注文住宅で34だけ落ちるかを考えると

連続で前年同月を下回った。芳井社長は「2年間ずっとマイナスだ。どれだけ落ちるかを考えると非常に厳しいが(25年3月期は)前期と同じ棟数を確保したい」と危機感をあらわにした。

国内の販売戸数は24年3月期に1760戸と12%増加した。建物の販売単価は2470万円と注文住宅(4900万円)と比べて低いものの、土地もあわせて販売戸数を増やせば売上高を維持できるところ。設計や営業のコストを抑えられる

24戸と18%のマイナスとなった。近年は「コスパ」や「タイプ」を重視する若者も増え「熱量を傾けて住宅をつくる過程を楽しむ人が少数派になってきた」(LIFUL中山登志朗チーフアナリスト)ことなども響いた

可能性がある。

注文住宅の販売が落ち込む一方で、建売住宅は

24年3月期に1760戸と12%増加した。建物の販売単価は2470万円と注文住宅(4900万円)と比べて低いものの、土地もあわせて販売戸数を増やせば売上高を維持できるところ。設計や営業のコストを抑えられる

可能性がある。

注文住宅の販売が落ち込む一方で、建売住宅は

24年3月期に1760戸と12%増加した。建物の販売単価は2470万円と注文住宅(4900万円)と比べて低いものの、土地