

京都市内を制するゼロ、嵯峨野が好調～京都

1. 南北の人口・着工格差が広がる

南北に細長い形状の京都府は、京都盆地を中心とした南部と、丹波高地が広がる北部との格差が大きく、府庁所在地である京都市への人口集中度率が約55%と、東京都に次ぐ全国2位の集中度である。府全体の人口は5年連続減の262万人。人口増が見られる市町は木津川市、京田辺市、長岡京市など、府南部の自治体のみである。

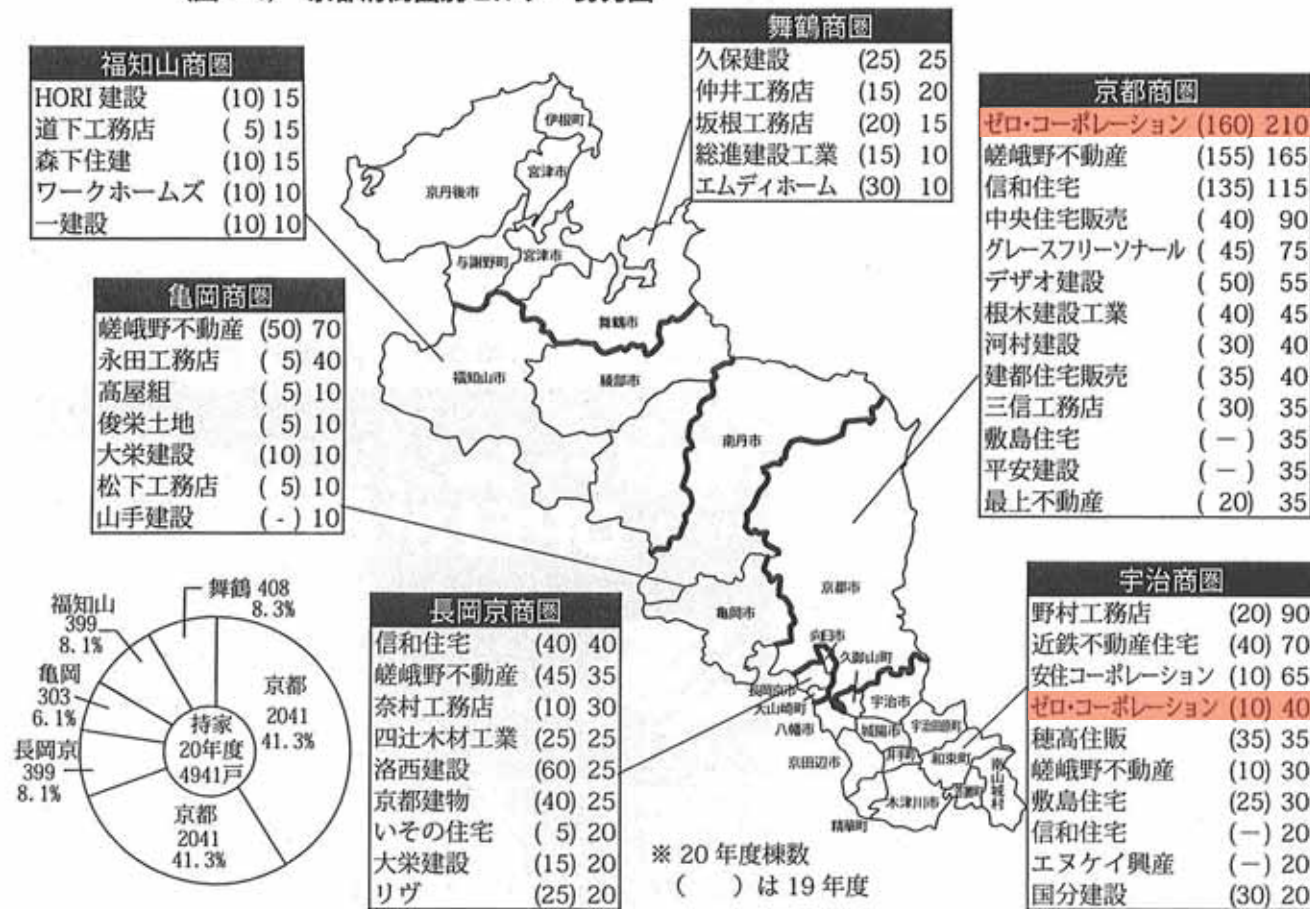
府の面積の75%以上を占める山地・丘陵地が北部に集まっているのに対し、南部は盆地・平地で宅地開発がしやすく、大阪や奈良などの他県へアクセスしやすい交通インフラが整っていること

もあって、南北の格差は広がってきている。

住宅着工においても南北の格差は顕著だ。持家着工の8割近くが京都市以南の京都市商圏、宇治商圏、長岡京商圏に集中している。この3商圏をカバーしていれば十分に棟数が稼げるため、京都市に本社を置いている県内上位のビルダーは、福知山・舞鶴までは広域展開をしていない。

ハウスメーカーの拠点展開を見ても、北部商圏は軽視されている。三井や旭化成はそもそも拠点を置いていないし、大和やミサワは拠点を先に出しに格下げするなど、規模を縮小する流れになっている。

〈図-1〉 京都府商圏別ビルダー勢力図



2. 土地で売る分譲系ビルダーの層が厚い市場

着工棟数ランキングでは、持家の上位はハウスメーカーが席卷する。京都市内の高所得者層をしっかりと押さえているのに加え、積水や住林、ハイムなどは、ボリュームの少ない北部商圏でも受注を拾っている。特に住林の京都支店は同社の予算達成率No.1 拠点として有名で、府北部をカバーする北近畿支店と合わせて持家着工230棟と、首位の積水に迫っている。

地元ビルダーでコンスタントに100棟超を手掛けているのは嵯峨野不動産、ゼロ・コーポレーション、信和住宅の3社。いずれも土地仕入れからの建売・売建てを中心とするビルダーで、大型開発や街並みづくりよりも、利便性の高い街中

の宅地を1区画～数区画単位で仕入れ、効率よく売っている。信和住宅は京都市内でも宇治寄りの伏見区でトップ。周辺の京田辺や八幡で安い土地を仕入れ、土地建物で2000万円そこそこの物件もあり、3社の中では最も下の価格帯である。大阪の枚方と滋賀にも拠点をだし、大阪、兵庫、滋賀の各県でそれぞれ30棟内外を手掛ける。

この3社に続く年間50～100棟規模の分譲系ビルダーの層も厚い。洛西建設、グレースフリーソナールなど、京都市内を中心とする地元ビルダーに加え、大阪本社の野村工務店や近鉄不動産、敷島住宅などの県外勢も入り込んでいる分譲系ビルダーの激戦区である。

分譲住宅に求められる条件は価格・立地が第一

〈表-1〉 京都府着工棟数ランキング

(棟、㎡)

19年度	20年度										床面積	
	持家	貸家	分譲	京都	宇治	長岡京	亀岡	福知山	舞鶴	舞鶴		
1 積水ハウス	415	370	255	100	15	120	140	20	20	40	30	132
2 嵯峨野不動産	260	300	15		285	165	30	35	70			92
3 大和ハウス工業	240	270	75		195	210	40	15	5			108
4 <u>ゼロ・コーポレーション</u>	205	235	230	5		95	45	15	15	30	30	137
5 住友林業	200	185	135	35	15	55	75	10	5	20	20	138
6 パナホーム	190	180	150	25	10	60	60	20	20	10	10	134
7 信和住宅	180	180	170	10		20	50	15	20	25	45	125
8 積水化学工業	150	175	15		160	115	20	40				111
9 ミサワホーム	145	145	145			15	45	15	15	30	20	135
10 旭化成ホームズ	110	145	115	5	20	50	50	10	5	20	10	124
11 三井ホーム	90	130	120	10		65	45	15	5			127
12 グレースフリーソナール	75	90	5		85		90					110
13 四辻木材工業	70	90	40		55	75	5	5	5			99
14 タマホーム	70	90			90	90						74
15 洛西建設	65	90	80		5	55	20	5	5			147
16 京都建物	60	90	85	5		30	20	25	10			128
17 一条工務店	60	85			85	35	10	10	5	10	15	-
18 デザオ建設	60	70	70			10	65					95
19 大東建託	60	70	10		60		70					114
20 レオパレス21	50	65	65			20	10	5	5	15	10	-
21 根木建設工業	45	65	5		60	35	30	5				94
22 穂高住販	45	65	65			55	5	5				110
23 エル・アイ・シー	45	60			60	20		5	40			94
24 京阪電鉄不動産	45	60			60	25	10	25				95
25 ライフプラン	40	55	50			20	35					99
26 中央住宅販売	40	50	50			15	25	5	5			130
27 近鉄不動産住宅	40	50	5		45	45	5					98
28 瀬戸口ハウジング	40	45	5		40	40			5			91
29 建都住宅販売	40	45	35		10	5	15	25				90
30 河村建設	40	45	15		30	40		5				95

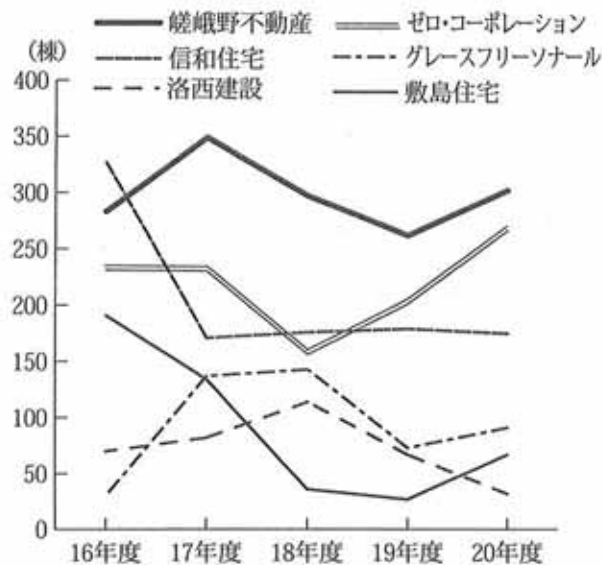
であるが、棟数上位のビルダーは建物の性能などの差別化ポイントがある。また最近好調な分譲系ビルダーでは、街並みづくりのこだわりで付加価値を加えている事例も多い。宇治のホームズや城陽の京都建物は、年間着工数は50棟前後とトップクラスには絡まないが、郊外で街並み形成型の中規模分譲団地を得意とするビルダーである。

ホームズは「ホームズタウン」というブランド名で10～100区画超の分譲団地を販売している。20区画程度の小規模団地ではクルドサック型の道路を採用し、100区画超の大型団地では高低差のない平坦な造成で、高齢者でも街区内の徒歩移動の負担を取り除くなど、街並みづくりに工夫を凝らしている。

現在第2期販売中の、城陽市郊外131区画の大型分譲団地「ホームズタウン陽光ヒルズ」では、区画割りや開口部、吹き抜けの位置にも配慮し、光や風を充分に取り入れられるような設計を採用した。建築条件付き宅地分譲で、敷地面積は100～125㎡、土地価格1300～1900万円と周辺相場より若干高いが、売れ行きは好調だという。

京都建物は、八幡市で81区画の分譲団地「ロハスランド」を販売中。木津川の河川敷に近い立

〈図-2〉京都府分譲ビルダー棟数推移



地で、団地内には住民が集まれる公園を設けた。内装には調湿建材を使用して室内の空気環境に配慮し、全棟エコウィル搭載で省エネ性を高め、インターネットを利用した遠隔操作型のセキュリティで防犯性も高めている。

3. 右京区持家シェア約20%～嵯峨野不動産

京都のビルダートップは嵯峨野不動産。貸家を除いた戸建では積水ハウスを凌いで県内No.1の棟数を手掛ける。

土地の仕入れ・開発を本体の嵯峨野不動産、販売をエルハウジング、施工をサガノホーム、アフターをサガノビルド、賃貸をパウと、5社に分社化してグループを形成している。20年度はグループ全体で400棟を販売し、21年度の販売ペースも前年並みを維持している。

販売部門のエルハウジングは、京都、長岡、亀岡の3拠点展開。地元の土地情報収集力に長けており、本社のある京都市右京区では19.4%の戸建シェアを取る。建物価格1500万円、土地建物で2500～3000万円弱が主力価格帯で、客層は20～30代の一次取得者が中心。立地条件と価格のバランスで納得できれば購入の決断は早く、折込チラシやHPを見て来店した客の成約率は20～25%と高い。

〈図-3〉嵯峨野不動産グループ概要

嵯峨野不動産	宅地開発、仕入、商品開発	39名
エルハウジング	販売、リフォーム	31名
サガノホーム	施工	} 38名
サガノビルド	アフター	
パウ	賃貸、不動産売買・仲介	12名
21年度グループ連結売上 160億円 (グループ内請負等を調整した独自の計算)		
21年度グループ販売棟数 400棟 (建売80、売建て320)		

今年6月からはエルハウジング内にリフォーム部門を立ち上げ、専門スタッフ2名を配置した。現在はグループ内の組織変更や、新商品開発なども計画しており、年明けから徐々にグループの変革を進めていく。

4. 全棟長期優良住宅仕様で差別化

～ゼロ・コーポレーション

ゼロ・コーポレーションは京都中心地のブランドエリアの狭小地に特化し、右表で示したように3階建の戸建着工ではダントツの1位。京都市内の戸建シェアは10.2%でトップ、区別でも北区、上京区、左京区、東山区、下京区でトップを取る。

20年度の実績は京都府内で300棟、21年度は上期実績と受注残から試算して400棟(兵庫を合わせると500棟)の販売を予測しており、トップの嵯峨野不動産に迫る勢いで棟数を伸ばしている。

21年度上期決算では、棚卸資産を期首から14億円減らして71億円、有利子負債も114億円で13億円減らしている。経常利益率も9.1%と高く、通期でも7%の見込みで、分譲系ビルダーとしては高水準である。21年度通期の売上は172億円を見込む。

地域密着の土地勘、狭小住宅のノウハウがゼ

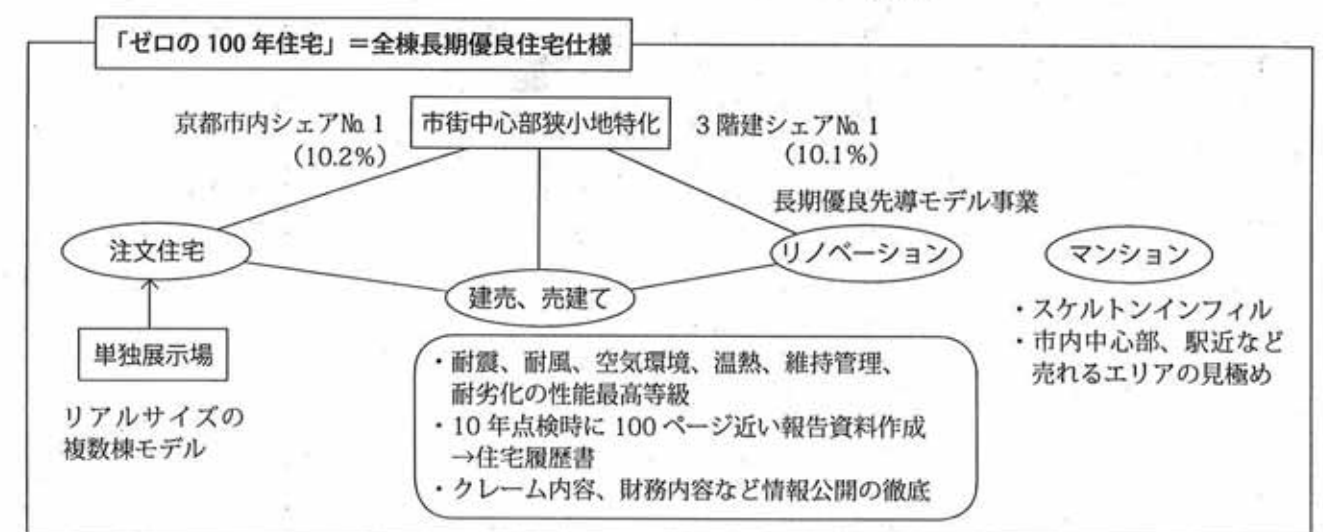
〈表-2〉20年度京都3階建戸建ランキング

順位	会社名	棟数	3階建比率
1	ゼロ・コーポレーション	95棟	35.4%
2	グレースフリーソナール	40	44.0
3	信和住宅	40	22.9
4	旭化成ホームズ	20	17.5
5	三信工務店	20	50.0
6	デザオ建設	15	26.2
7	河村建設	15	37.0
8	青木製材	15	54.8
9	建都住宅販売	15	35.6
10	積水ハウス	15	51.1

ロの強みであるが、他社との差別化のポイントとなっているのが住宅性能の高さである。今年6月からは、建売を含む全住宅で長期優良住宅仕様の標準化を開始した。以前から次世代省エネ基準や、住宅性能表示のいくつかの部門で最高等級を達成していたため、大きなコストアップにはつながらず、価格据え置きで移行できた。

住宅を100年維持するということは引き渡し後の維持管理も重要ということで、50年の構造保証を付け、アフターにも力を入れている。8名の人員を置いて定期点検を行い、点検時に発生したメンテナンスの内容はすべてHPで公開している。2週間に一度のクレーム改善ミーティングには、アフター担当以外に社長、設計室長も出席し、トラブルへの改善方法を常に検討している。メンテ

〈図-4〉ゼロ・コーポレーションの事業展開



ナンス履歴は住宅履歴書として管理し、10年点検時には100ページ近い厚さの報告書を施主に渡す。

昨年はリノベーション事業で長期優良住宅先導モデルに選ばれたことでも注目を集めた。市内中心地の間口の狭い狭小地では建替えが困難な物件が多く、そのような物件の耐震・耐火性能を向上させる内容である。リノベーションの発生は月2棟程度で、ローンが付かないケースも多く利益はほとんど見込めない事業であるが、京都の地場ビルダーの使命として取り組んでいる。

注文住宅も軌道に乗り始め、月10～15棟のペースで売れている。京都市内にモデル5棟＋ショールーム棟1棟の大型単独展示場を展開し、今年4月には尼崎にも同様の単展を出店。本体価格は坪28.8万円、基本プランは2階建1023.5万円、3階建1237.5万円で、平均価格は1600万円。価格帯的にタマと競合することも多いが、市内中心部の狭小3階建では圧倒的優位に立ち、タマは京都市内に入り込めていない。今後は徐々に注文住宅を中心事業に据え、8年後の年間着工1000棟を目標に掲げている。

5. 営業・設計のコンビ営業で

こだわり客に対応～デザオ建設

今年で設立45周年を迎える老舗のデザオ建設は、分譲系ビルダーが席卷する京都において、年間100棟近くの注文住宅を手掛け健闘しているビルダーだ。

平均価格は2300万円前後で、集成材の金物工法、県産材の在来工法、ラーメン構造の重量木骨の家と3種類の工法を使い分け、20代の一次取得者から60代の建替え層まで幅広い客層に対応する。OMソーラーも2割で採用、設計事務所とのコラボもあり、商品の種類、設計のバリエーションは豊富である。

県内2ヶ所の総展と2ヶ所の単展をベースに集客し、構造見学会、完成見学会、県産材の産地とプレカット工場を回るバスツアーなどでランクアップする。受注の約7割を占める建替え層はこだわり客も多く、営業と設計でコンビを組んでの提案型営業が主流。設計・仕様の打ち合わせは平均3ヶ月、こだわりの強い客だと1年近くかけることもある。

紹介率は約3割で、この数字に含まれない口コミ客も多いが、現在はこの口コミ客を顕在化して紹介率を上げることを一つの課題としている。

21/3期の売上は40億円。年に数棟は公共施設や商業施設の建築も手掛ける。リフォームにも10名の人員を割り、OB客の設備交換、修繕を中心に5～6億円の売上を上げている。

21/3期の売上は40億円。年に数棟は公共施設や商業施設の建築も手掛ける。リフォームにも10名の人員を割り、OB客の設備交換、修繕を中心に5～6億円の売上を上げている。

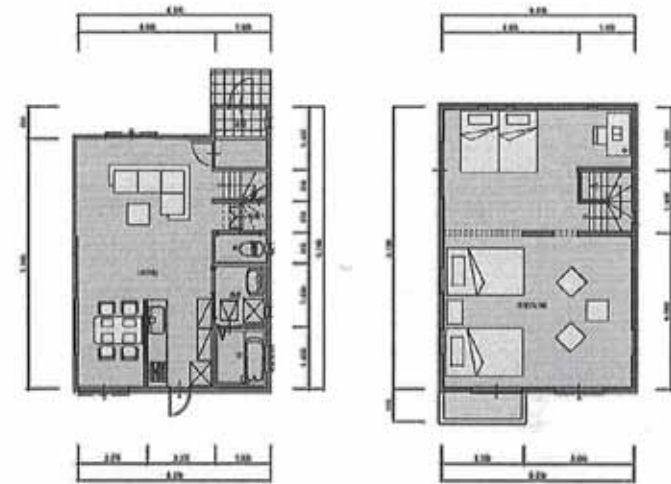
6. 1050万円の規格住宅に+100万円追加で長期優良仕様付加、認定取得～LIV

京都の注文系ビルダーで最近の注目株がリヴである。元々はセンチュリー21の加盟店として京都府内3店舗を展開する不動産業者で、8年前から2×4の注文住宅事業に参入した。徐々に棟数を増やし、21年度は60棟の着工を見込んでいる。

主力商品は2×4の自由設計で、平均価格は1600万円。今年5月にはミサワHABITAをベースに、地元材を採用した数寄屋造りの新商品「KIZUNA」を発表し、長期優良先導モデルと京都型省CO2モデルのダブル採択を受け、6件の補助金枠を獲得した。

同社では最近、スケルトンインフィルで間仕切りのない設計の規格住宅が売れている。下表に示したように、本体価格に追加料金を加え、長期優良仕様や間仕切りを付加する料金システムである。

〈図-5〉リヴの「100 VIA」間取り



〈表-4〉LIVの商品構成

商品名	LIV STANDARD	100 VIA	FUGA	YUGA	200 KIZUNA
工法	2×4		在来木造 (HABITA)		
間取り	自由設計	規格型 (スケルトンインフィル)			自由設計
価格	28.55坪	30坪	35.57坪	35.07坪	坪52.4万円～
	1280万円 (参考)	1050万円	1270万円	1270万円	
長期優良住宅仕様・認定	+100万円	+100万円	+200万円	+200万円	長期優良住宅先導モデル
間仕切り	-	+150万円	+200万円	+200万円	-

今年11月に発売した2×4の規格住宅「100 VIA」が好調で、モデルハウス公開から1ヶ月で5棟の契約が取れた。長期優良仕様の採用率が高く、自社で不動産流通部門を持っているため、中古流通の際の優位性の説明に説得力があり、8～9割の客が追加料金で認定を取得するという。

現在は京都の地域性を活かし、町屋の造りを取り入れた規格住宅を開発中。外観は京都の街並みに溶け込む和風デザインで、打ち水で冷やされた空気が室内を通り抜けるような空間設計を京都大学と共同で研究している。

常設の展示場を持たず、新商品をリリースする際に分譲モデルを建てて見学会を開催する。モデルとして使用した物件は自社の不動産部門で市場に流通させる。不動産店舗に土地や中古物件を探しに来た客に自社商品を勧めて受注まで持つていくケースが多く、チラシなどの広告費をほとんどかけていないのも特徴である。

不動産部門の活用では、中古マンションのリノベーションも行っている。中古を買って改裝を済ませた上の再販ではなく、中古マンションを購入者に対し、客の要望に合わせたデザイン・仕様を提案して入居前に改裝するような売り方。リフォーム工事単価は500～1000万円で、年15件程度の受注がある。

近い将来には年間100棟を達成したいという目標があるが、社員数やエリアは拡大せず、受注残を残して余裕のある経営を目指す。

(布施)

〈表-3〉京都有力ビルダーの財務指標 (※推定)

決算期	嵯峨野不動産		エルハウジング		ゼロ・コーポレーション		デザオ建設		リヴ	
	21/2	20/9	21/3	20/9	21/3	20/8	21/3	20/8	21/3	20/8
総売上高	8,388	100.0	3,727	100.0	15,255	100.0	4,008	100.0	1,390	100.0
総粗利益	1,531	18.3	750	20.1	3,423	22.4	894	22.3	298	21.4
総経費	1,197	14.3	726	19.5	2,483	16.3	964	24.1	276	19.9
(人件費)	308	3.7	243	6.5	※925	※6.1	533	13.3	112	8.1
(広宣販促費)	338	4.0	246	6.6	※600	※3.9	9	0.2	9	0.6
(純金利)	135	1.6	44	1.2	400	2.6	17	0.4	4	0.3
経常利益	357	4.3	55	1.5	940	6.2	18	0.4	22	1.6
当座比率	19.6 %	5.0 %	23.1 %	59.4 %	20.1 %					
自己資本比率	24.2 %	8.4 %	24.9 %	24.1 %	9.2 %					
有利子負債比率	131.8 %	61.8 %	83.2 %	65.5 %	16.6 %					
在庫回転率	0.7 回	1.3 回	1.8 回	5.4 回	3.2 回					
支払勘定回転率	5.8 回	4.1 回	- 回	6.4 回	6.8 回					
総資本回転率	0.50 回	1.08 回	0.81 回	0.78 回	2.38 回					
1人当売上高	215.08百万円	120.23百万円	105.21百万円	40.08百万円	106.92百万円					
1人当総粗利益	39.26百万円	24.19百万円	23.61百万円	8.94百万円	22.92百万円					
1人当総経費	30.69百万円	23.42百万円	17.12百万円	9.64百万円	21.23百万円					
1人当人件費	7.90百万円	7.84百万円	※6.38百万円	5.33百万円	8.62百万円					
1人当経常利益	9.15百万円	1.77百万円	6.48百万円	0.18百万円	1.69百万円					
期末人員	39名	31名	145名	100名	13名					