

フローとストックをつなぐ、 確かなビジネスモデルを目指して。

リフォーム事業

近い将来予測される人口減や超高齢社会、増え続けるストック戸数と住宅の長寿命化は、日本の住のあり方を大きく変えようとしています。私たちは、建築後も続く末永いリレーション、40年にわたる長期保証、きめ細かなアフターサービス、各種工法に精通した確かな技術力で広がるリフォーム市場へ向かっていきます。大和ハウス工業の増改築センターは、全国70支店に展開。人員数は前期比32.2%増の386名、売上高も同27.9%増の215億8,500万円と、規模・業績とも大きく伸びています。住宅のメンテナンスに関する相談先として、「現在の住まいを建てた会社」をあげる人が約半数を占める中、自社開発の大型住宅団地に住まうユーザーの訪問に注力しています。また一般顧客（他社施工物件）からの依頼も多く、売上高に占める比率を現在の約3割からさらに拡大していきます。

仲介事業

日米の住宅市場を比較すると、日本の新設住宅着工水準^{※1}はアメリカの2倍、対して既存住宅の流通量^{※2}では1/5と、双方に大きな隔たりが見られます。一生に平均して7回住み替え、年数が経っても建物の価値が減りにくいアメリカに比べ、日本では住宅の購入はほぼ一生に1回、しかも約20年で建物価値^{※3}がほぼ0に近くなってしまいます。私たちは、アフターサービスなど住まいの適切な維持管理を通じて顧客の資産価値向上を図ると共に、自社販売マンションにおいては、建物価値を適切に評価する取り組みを始めました。またグループ会社の日本住宅流通では、リフォームと仲介をセットで行うオリジナルのシステムが、売主・買主双方に好評で利用者が増加しています。

※1: 千世帯当たり／97年統計 ※2: 千世帯当たり: 日本／94年、米／96年 ※3: 物件により異なります

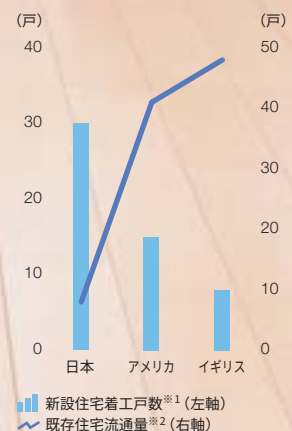
大和ハウス工業／増改築センターの実績



日本のリフォーム市場／規模と将来推計



既存住宅流通量の比較
(千世帯当たり)



※1: 調査年／97
※2: 調査年: 日／94、米・英／96