

## Message from the COO

社長メッセージ



人を育て、夢を拡げ、  
住宅事業をNo.1のコア事業へ。



大和ハウス工業は、毎年4万戸強の住宅・アパート・マンションを建築し、累計で約112万戸の顧客資産を持つ日本の大手住宅メーカーです(住宅事業の連結売上高比率：65.1%)。しかし、日本の新設住宅市場に占める年間シェアは3.6%しかなく、かつてはプレハブ住宅業界でNo.1を誇ったものの、今は残念ながら第2位に甘んじています。これまで進めた多角化戦略の中で、生活・ビジネスの分野へ広く注力してきましたが、そのグループ経営体制を整えた今こそ、住宅業界No.1シェアを奪回する好機となりました。

その最重点課題の一つは、関東圏でのシェア拡大です。特に東京都は、戸建住宅着工数が全国の9.1%<sup>※1</sup>、前年度比伸び率も10.6%<sup>※2</sup>と高く、高所得者層も多い国内最大のマーケットです。全国展開の当社にとって拡大が見込めるエリアであり、商品・組織両面の質的・量的充実を進めます。商品面では、都市部の敷地・建築条件をクリアできる3階建住宅等の新商品の市場投入と、より利益に貢献する中高級商品の展示場を開設し、販売を拡大していきます。また分譲住宅は、地価下落による都心回帰と団塊ジュニア層の需要が見込まれることから、確かな宅地造成技術を活かし、都市部での小規模開発から近郊の比較的大規模な分譲住宅まで、競争力のある商品づくりを展開していきます。組織面では、積極的に新規出店を行い、人材教育・人員のシフト、意思決定のスピード化を図り、地域密着の体制でサービス力をさらに拡大します。

もう一つの重点施策が、アフターサービスの強化です。40年にわたる長期保証<sup>※3</sup>を軸に、お客様相談センターによる住まいの定期点検や定期訪問、増改築センターによる自社開発の大型住宅団地(ネオポリス)をはじめとしたユーザーの巡回訪問など、顧客満足度と資産価値の維持向上にさらに力を入れていきます。出会いから契約、お引き渡しとその後に続くリレーションの全てでサービス力を磨き、住宅事業を真にお客様から評価される、No.1のコア事業へと成長させてまいります。

商業建築の分野は、住宅事業に次ぐ力のあるコア事業です(連結売上高比率：22.0%)。建設投資がピーク時の約2/3に落ち込み、毎年建設業者の約1%が倒産するという厳しい環境の中で、2003年度も11.7%の連結売上増を達成するなど、高い技術とコンサルティング力が評価され、利益に大きく貢献しました。

※1: 請負・分譲住宅合計

※2: 請負・分譲住宅平均

※3: 住宅・アパートに適用(工法により異なります)