

## ～ハウスメーカーのトップ企業が木造へ本腰を入れ始める～

2019年2月大和ハウスが本格的に木造住宅に取り組むという記事が新建ハウジングに載りました(下記)。

いよいよハウスメーカーのトップ企業が本気で木による住まいづくりを始めたかと印象的です。近年は積水ハウスでも鉄骨造より木造の方が人気があると聞きます。こうなると国産材による家づくりだけではお客様をひきつけることはできません。性能は一定レベルを保ちながら、自然素材に徹底的にこだわることなど地域工務店ならではの戦略の見直しが急務です。

## 4年後に木造で年間3000棟

## 大和ハウス工業の住宅事業戦略

大和ハウス工業(大阪市)は、木造新築住宅事業を強化する。同社の木造住宅は平均販売価格3500万円だが、近年、6000万～8000万円クラスの高価格帯住宅「xevoGranWood(ジーヴォグランウッド)」や、設計からデザイン、自然素材の部材などにこだわり抜いた同社最高級の木造邸宅「PREMIUM GranWood(プレミアムグランウッド)」など高価格帯の木造住宅の売り上げが増加しているという。「プレミアムグランウッド」は坪単価100万～200万円で販売価格1億～2億円を想定。年間受注棟数は数棟だが、同社の木造事業のブランド向上に貢献している。

現在、年間700棟の木造住宅の受注棟数を、4年後には同3000棟にまで引き上げる目標を掲げる。目標達

成に向け1月から東日本地域で木造住宅の販売を強化、2020年度中に、全国で販売する体制を構築する。

## 高価格帯の木造3階建て販売品川にモデルハウスオープン

同社は1月19日、都市部で暮らす50～75歳のシニア層をメインターゲットとする高価格帯の木造3階建て住宅のモデルとして、東京・品川の品川シーサイド住宅展示場内に「ジーヴォグランウッド 都市暮らし森の家コンセプトモデル」をオープンした。

都市の人工空間や雑音、ストレスにさらされている人たちを癒すような居住空間を提案。緑が豊かな庭、バルコニーや室内に施した植栽、火のゆらぎを体感できる疑似暖炉、鳥

がさえずる音を発する音響システムなどの工夫により、「森の家」を具現化。ストレス軽減などの効果を前面に打ち出しながら訴求する方針だ。

現在、同社は木造3階建て住宅を年間約100棟供給しているが、受注は増加傾向にあり、今回のモデルハウスはさらなる販売棟数の拡大を狙った戦略商品。4年後には自社が販売する全木造住宅のうち、この3階建て住宅が2割を占める構成を想定する。



高価格帯木造3階建てモデルハウス「xevoGranWood(ジーヴォグランウッド) 都市暮らし森の家コンセプトモデル」外観