

平成 27 年 8 月 7 日

報道関係者各位

9 年連続 京都府住宅販売No.1(※1)ハウスメーカー “エルハウジング”

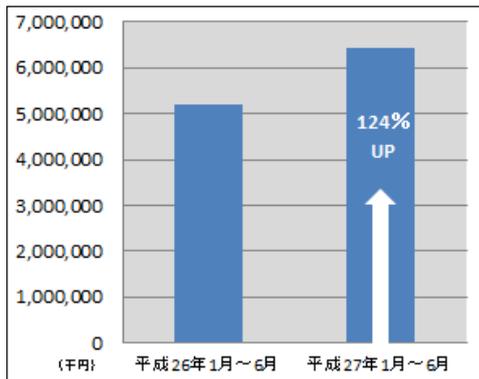
速報!!

平成 27 年 1～6 月 売上高(戸建分譲部門) 前年比 **124%!!**
 売上増加の 3 つの秘密

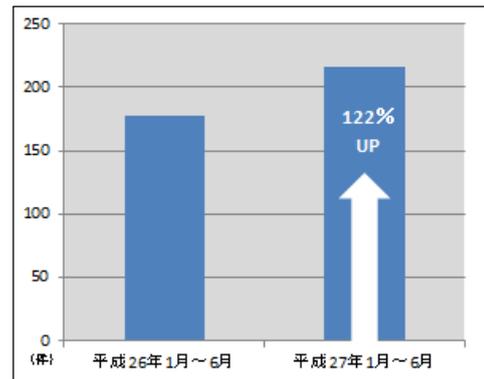
- ① マーケティングおよび商品の見直し ② データ分析による需要予測 ③ 社内のワンフロア化

京都 No. 1 のハウスメーカーである株式会社エルハウジング【嵯峨野不動産グループ】(本社：京都市右京区 代表取締役 村井孝彦) は、平成 27 年度 1 月～6 月半年間の売上高(戸建分譲部門) が 64 億 4, 062 万円となり、前年比 **124%** の増収となりました。

当社売上実績



当社新築契約件数



平成 27 年 1 月から 6 月にかけての売上高(戸建分譲部門) が **前年同月比 124%** に大幅に増加しました。また新築契約件数が **前年同月比 122%** となりました。この売上増加の理由は、政府の住宅支援策に加え自社の取り組みとして①マーケティング及び商品の見直し、②過去 10 年間のデータからの需要予測、③ワンフロア化による部門間コミュニケーションの向上、の 3 つが挙げられます。

■売上増加理由①マーケティング及び商品の見直し

昨年の増税に伴う反動減に対し、マーケティングの再構築に取り組みました。1, 000 組以上のお客様アンケートを分析し、エリア各に建物の大きさ、駐車台数や間取りを見直し、住宅設備や外壁の色まで検討しました。さらに省エネ住宅ポイントを獲得することができる省エネ住宅にも力を入れており、時代の流れに合わせてニーズに沿った住宅を提供しています。

■売上増加理由②過去 10 年間のデータからの需要予測

システム開発会社と提携し、過去 10 年間のデータから新築住宅需要を予測することが可能となりました。京都府における着工件数や弊社独自のデータを解析し、顧客の需要を予測することで、仕入れや販売のタイミングにおいて的確な対応をすることができ、売上増加に結び付けました。

■売上増加理由③ワンフロア化による部門間コミュニケーションの向上

社内改装に伴い、企画・設計・営業・工務部のワンフロア化を実現しました。設計・営業・工務をそれぞれ 3 分割して 1 つのチームとし、これに伴い組織の再編成を行って部門間のコミュニケーション不足によるミスの削減および業務の効率化に成功しました。情報伝達がスムーズになり顧客からの要望にも迅速に対応でき、顧客満足度の向上にも繋がりました。

<参考資料>

住宅支援政策の拡大

住宅支援施策が拡充したことも、弊社の売上増加要因の一つとして捉えています。具体的には①フラット35（長期固定型住宅ローン）、②省エネ住宅ポイント、③住宅ローン減税、④すまい給付金、⑤贈与税の5つがあります。

①フラット35（長期固定型住宅ローン）

民間金融機関と住宅金融支援機構が提携して提供される、最長35年の長期固定金利住宅ローンです。省エネ、耐震性の基準を満たした住宅の場合、**さらに-0.6%の優遇**を受けることができます。さらに、一般的に住宅ローンの借入れに必要な保証料がかからず、保証人も不要です。また返済中に繰上げ返済や返済方法の変更を行う場合も手数料はかかりません。多様な返済方法変更のメニューも揃っており、返済期間中もサポートを受けることができるので安心です。

②省エネ住宅ポイント

新築計画サポートの一環として、省エネ性に優れる住宅を購入すると、**省エネ住宅ポイント30万ポイント**が発行されます。受け取ったポイントは、商品券・地域のグルメ・家具・家電などと交換できるので新生活に役立てることも可能です。また住宅の追加工事代金に充当することもできます。

③住宅ローン減税

住宅ローンの残高の1%を10年間、所得税や住民税（一部）から引いてくれる制度です。（※利用条件有り。）当社で取り組んでいる「低炭素住宅※注」を対象に、**ローン控除の上限が500万円**に拡充されます。（一般住宅は400万円）

※注 低炭素住宅の設定には別途手数料がかかります。設置設備機器によっては、該当しない場合がございます。

④すまい給付金

消費税率引き上げによる住宅取得者の負担をかなりの程度緩和するために導入された制度です。収入額によって給付金額が異なります。消費税率8%の場合は**最大給付金額が30万円**、消費税率10%の場合は**50万円**となります。

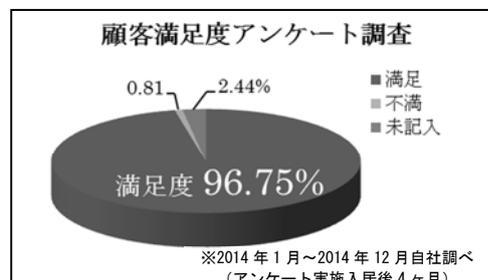
⑤贈与税

2015年1月より基礎控除額（※2）が引き下げられ、課税対象者が増える見込みとなりました。この対策として土地の活用が挙げられます。二世帯住宅の建築により土地等の相続税課税価格を減額することができる「小規模宅地等特例」の取扱い要件が平成26年度から緩和されたことにより、節税効果を兼ねたマイホームの設計に“幅がもてる”ようになったことは業界にとって好影響と言えます。

エルハウジングとは？

エルハウジングとは、京都における**住宅販売No.1（※1）メーカーとして現在までに約7,500戸の販売及び96.75%の満足度を誇る**企業です。「お客様の喜びを求めて」を経営理念とし、現在、電力不足に貢献すべく太陽光発電や省エネ設備を推奨し、環境にも家計にも優しい「省エネ住宅」を提供しています。さらに、今後の日本の課題となりうる「地震対策」として、当社の建物は災害の拠点となる建物（消防署や警察署）と同じ「耐震最高等級3」の構造にこだわっています。加えて制振装置の標準装備を奨め、**快適で安心な「省エネ」+「耐震」住宅を提供しています。**

また、近年力を入れて取り組んでいるのが「街づくり事業」。家だけでなく、街並みとしての景観や、近年減ってきている「**家族のコミュニケーション**」「**ご近所付き合い**」が増える**コミュニティ創り**に力を入れています。



※1 住宅産業研究所調べ「2014年度京都市府着工棟数ビルダールンキング第1位」

※2 正味の遺産額から差し引けるもので、法定相続人の人数によって金額が異なります。もし正味の遺産額が基礎控除額以内なら相続税はかかりません。

お問合せ先

株式会社エルハウジング 〒615-0073 京都市右京区山ノ内荒木町7番地58

TEL 075-882-5900(代) Fax 075-881-9111 HP <http://l-housing.co.jp/>

広報担当者：佐々木 携帯：090-4496-5673 / E-mail：sasaki@sagano-g.jp