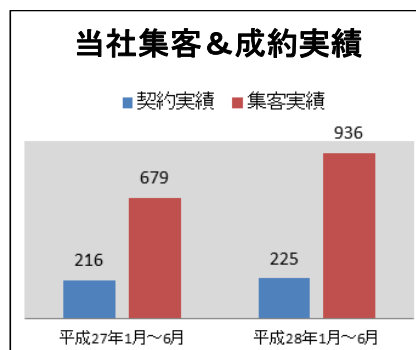
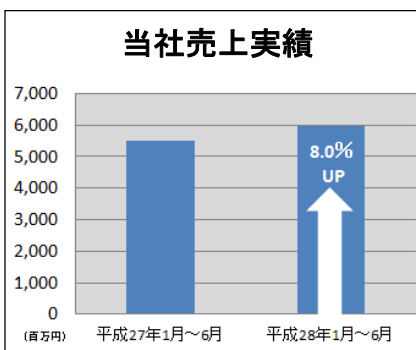


**直近半期（1～6月）グループ純売上高
 前年比 108% 59億6000万円を達成！
 契約件数は前年比104%、来場数は前年比137%と好調です！**

株式会社エルハウジング（本社：京都市右京区 代表取締役 村井孝彦）は、平成28年（2016年1月～6月）のグループ純売上高が**前年比108%となる59億6000万円**となりました。また契約件数は**前年比104%となる225件**、集客数は**前年比137%となる936組**を達成しました。

【本件のポイント】

- グループ純売上高が前年比108%の59億6000万円を達成しました。
- 契約件数は前年比104%の225件、来場数は前年比137%の936組となりました。
- 住宅ローンの金利が過去最低水準を記録し、消費者の住宅購入意欲を促進。集客および契約数増加に繋がりました。



2016年	1～6月	前年比
成約数	225件	104%
集客数	936組	137%
純売上	5,960百万円	108%

■集客および契約数増加理由①過去最低水準となる住宅ローン金利による住宅需要の増加

日銀のマイナス金利政策を受けた金利引き下げ競争が再び活発化していることや、EU 離脱問題によって指標となる長期金利が低下していることを受け、国内大手5銀行が7月から適用する住宅ローンの金利が過去最低の水準を推移しています。

■集客および契約数の増加理由②将来的に見込まれる消費増税による住宅購入意欲の喚起

安倍内閣は6月1日、来年4月に予定していた消費税率10%への引き上げを、2年半延期（平成31年10月予定）にすることを表明しました。

■集客および契約数の増加理由③自社マーケティングの見直しでニーズの掘り起こしに成功

エルハウジングでは創立以来約25年間で得た顧客データを分析し、エリア毎のマーケティングを再構築しました。時代の流れに合わせてニーズに沿った住宅の提供が、多くの消費者の方に支持されています。

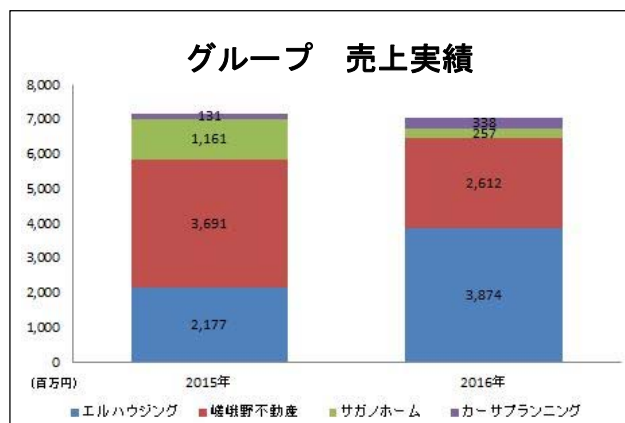
※1 住宅産業研究所調べ「2014年度京都府着工棟数ビルダーランキング第1位」

<参考資料>

エルハウジンググループ 2016 年度実績

1. 上半期 グループ売上実績

当社はグループ4社により、宅地開発、住宅の設計（嵯峨野不動産）、建築（サガノホーム）および分譲住宅の販売、仲介、賃貸借、管理（エルハウジング・カーサプランニング）およびそれらに関連する事業活動を行っています。昨年よりお客様、地域の方々へのサービス向上の為、株式会社エルハウジングへ資源と人員を移行させております。その結果、2016年上半期は、エルハウジング単体による住宅の分譲、住宅の建築が増加したことにより、グループ間売上高が減少し、70億8100万円と前年実績を少し下回りました。しかし、グループ内の売上高を控除したグループ純売上高では59億6000万円となり、**前年比108%**を達成いたしました。



グループ売上高 (1~6月)	2015年	2016年
エルハウジング	2,177	3,874
嵯峨野不動産	3,691	2,612
サガノホーム	1,161	257
カーサプランニング	131	338
グループ総売上高	7,160	7,081

(単位：百万円)

グループ内売上高消去	1,644	1,121
グループ純売上高	5,516	5,960

2. エルハウジンググループ従業員（社員）の状況

	従業員数	平均年齢	平均勤続年数
2016年7月現在	158名	男性 43.5才 女性 41.2才	9.8年

従業員数のうち新入社員6名、海外研修生6名となります。近年、平均勤続年数が短くなってきている要因として、新卒採用を積極的に行っていることが挙げられます。

3. 経営成績

(1) 経営成績に関する分析

①業務の概要

土地の仕入れから企画、造成、建築、販売、アフターサービスを全て一社で行う社内一貫体制をとる。主な販売エリアは京都市、長岡京市、向日市、大山崎町、亀岡市で、現在は滋賀県でも分譲地開発を開始している。街中では小規模、郊外では大型の分譲地を供給しており、エルハウジング創立から 26 年で累計 8,000 戸以上を販売する。その実績を元に、顧客アンケートを分析し、エリア毎に建物の大きさや駐車台数、間取り等を見直し、マーケティングの再構築に取り組んだ。また社内改装に伴い、企画・営業・設計・工務をワンフロア化して、部門間のコミュニケーション不足によるミスを削減し、業務効率化を図っている。

②セグメント別主要事業の概況

(街づくり事業部)

一戸の住宅だけでなく、街そのものをつくる街づくりに力を入れている。街中では小規模、郊外では大型の分譲地を手がけ、亀岡市では 581 戸、京都市山科区で 146 戸の分譲地を供給している。「街並み」のコンセプトやデザインにもこだわりがあり、分譲地内の舗装道路や隣地間隔、通風採光にも配慮する。それぞれの住宅の個性を求めながらも、街全体の美しい調和、さらには良好なコミュニティを育ていくための創意も欠かさない。近年は環境建築家や景観デザイナー等とのコラボも積極的に行っている。本年からは滋賀県へも進出し、近畿エリアでの事業拡大を図る。

(リフォーム事業)

昨年のリフォーム売上は一昨年比 40%増で 3 億円を突破し、今季は 3.8 億円まで伸ばす目標をたてている。累計 8,000 件の OB 客からアンケートを集め、住まいの困り事を集約して、的確な時期・箇所の改善提案をする。1 件のリフォーム客に対し、必ず 2 名の担当を置くことで、ヒアリングの精度を高め、連絡が付きやすいようにしている。

(賃貸・売買仲介事業)

本年 1 月に西大路から西院に再出店。将来的な店舗展開を見据え、その礎となる店舗となる。賃貸・売買仲介部門の取扱数を前年比 1.5 倍および初年度黒字化を目指す。

(福祉サービス事業)

2015 年 7 月に長岡京市内でサービス付き高齢者向け住宅「さかの福寿苑」を開設。少子高齢化社会が進む中で、今後は高品質サービスを提供する高齢者住宅の需要が増えていくものと見込まれる。地域に根差した企業として、地域に必要不可欠となるであろう介護施設を提供し、地域社会への貢献を目指す。現在は 2 棟目オープンに向けて、プロジェクトを始動している。