

建数
住宅
契約
ヤマト
今期

4割上回る見通し

営業体制強化で業績向上

近畿圏および首都圏で注文住宅事業を展開するヤマト住建(兵庫県神戸市、西津昌廣社長)は、2015年から今年にかけて7店舗を相次ぎ出店し、営業担当者も従来から30人以上を増強、100人体制で提案活動を展開している。この営業体制強化が奏功し契約実績が増加、今期(16年12月期)は従来実績を4割以上上回る600棟を販売する見込みだ(契約ベース)。

同社が15年下期から今年にかけて出店したのは大阪府堺市、同枚方市、兵庫県三木市、京都府宇治市、群馬県伊勢崎市、埼玉県川口市、神奈川県横浜市。各店舗とも順調な滑り出しで、全社での契約件数も増加、1~3月とも前期を上回るペースで推移している。

北関東地区の目片勝康エリアマネジャーは「少なくとも見積もって600棟。現在のペースなら700棟を超える可能性もある」と話す。同社は

普及価格のZEH

「エネージュ」投入

ヤマト住建

ヤマト住建は、2階建て延床面積126・69平方(5LDK)、太陽光発電システム10・07kW搭載で税込み1920万円(参考価格)という普及価格を意識したZEH



H(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)モデル「エネージュ」を3月から市場投入し、2020年には同社販売棟数の80%をZEH

にすることを旨とする。

エネージュは、同社の最高級モデル「エネージュUW(ウルトラダブル)」をベースに、主に断熱材とサッシの仕様を変更し、より普及が期待できるZEHモデルとして開発された。

同社の主力シリーズ「エネージュ」はハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジーで6期連続で受賞、同シリーズのハイスペックモデル・エネージュUWはUAV値0・27を実現し、14年には大賞を受賞した。

目片勝康北関東地区エ

リアマネジャーは「30代前半を含む同社のターゲット層に幅広くZEHを提案するために、コストを最小限に抑えたエネージュを開発するに至った」と話す。「我々は震災を経験した神戸の会社。構造面での妥協はない。耐震性能の面では、全商品で制震ダンパーを搭載している」(同)。

同社はZEHビルダー登録も済ませており、今後、普及型のエネージュZの契約が進めば、目標の80%を達成できる見込みだという。