

01

主力ビジネスの さらなる強化と拡張

- 1-1. R+house強化に向けての施策
- 1-2. R+house：ターゲット層拡大
- 1-3. R+houseを中心とした関連事業
および関連会社の拡大



現在の立ち位置

主力事業のR+houseは、住宅FCの中で加盟社数**No.1**



- ・ 建築家による注文住宅
- ・ 高断熱、高気密の高性能住宅



主要な住宅FCの18年度加盟社数ランキング

(社)		
1	R+house	251
2	ロイヤルハウス	95
3	オーガニックハウス	92
4	クレバリーホーム	90
5	アイフルホーム	74
6	ユニバーサルホーム	73
7	セルコホーム	66
8	ジョンソンパートナーズ	57
9	優秀住宅研究会	32
10	ユニテハウス	30



TACT 2019年11月号より

1-1: R+house強化に向けての施策

「商品力」、「会員企業支援」、「マーケティング活動」に対しての施策を展開していく

① ～ ③ 重点施策

商品力

- ・ 保証制度の充実（家価値サポート）
- ・ 外構事業も含めてブランド価値向上（Gardens Garden）
- ・ 土地なし客向けの住宅用地仲介（トチスマショップ）

① 高断熱・高気密住宅の健康効果研究



会員企業支援

- ・ 新規にグループ会社を設立し、実際に運営して得られたノウハウを会員企業に共有
- ・ 大工アカデミーを開講

② セミナー、面談等のオンライン化

③ コンサルティングパッケージ



マーケティング活動

- ・ 各種SNSを主体としたWebマーケティング
- ・ ブランド力強化
 - 建築家住宅No.1
 - AskDoctors 認定取得

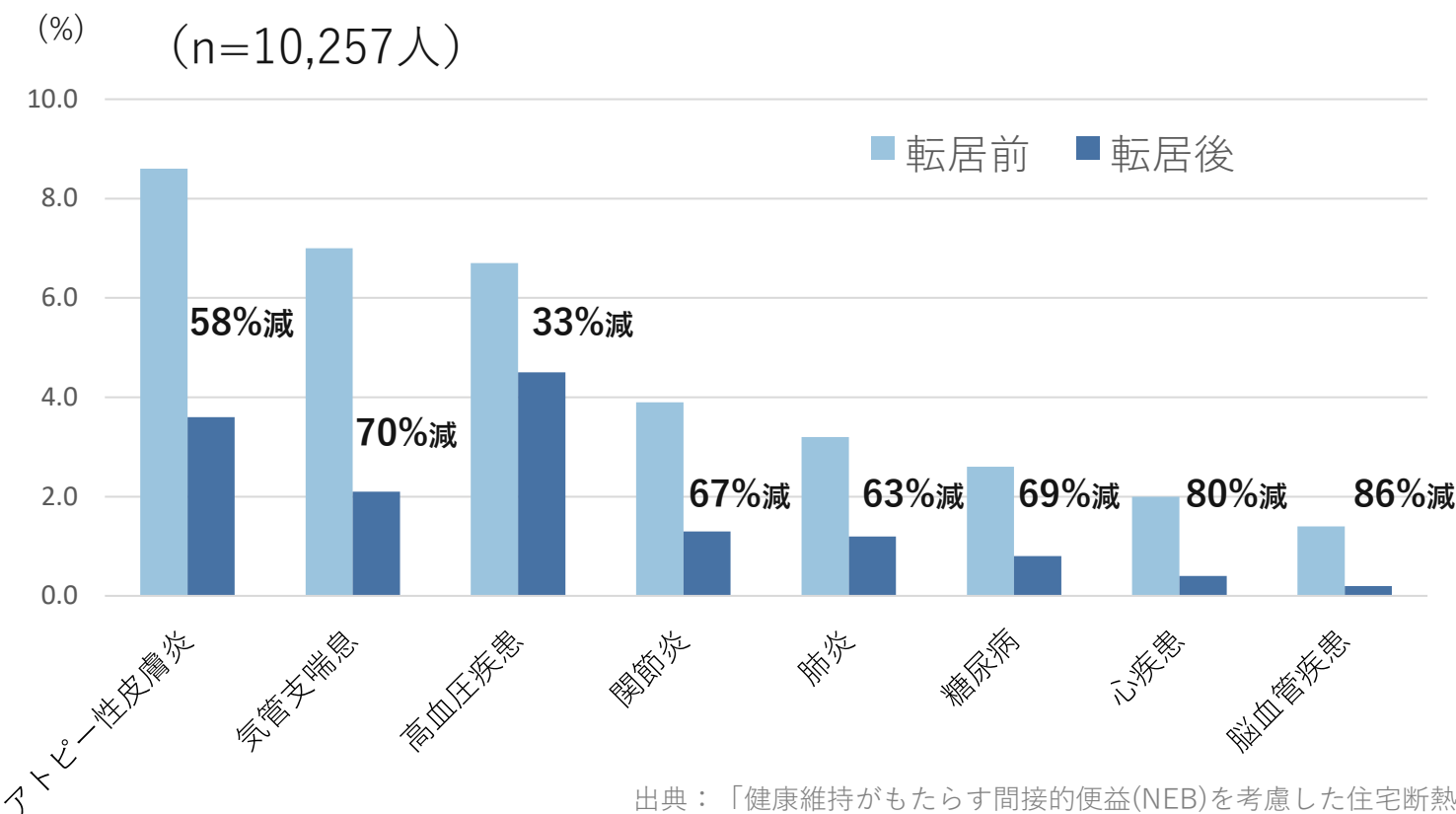
①' "健康と住宅の関連"の情報を提供



1-1. R+house：重点施策① 断熱性・気密性を重視－ 1

慶應義塾大学義塾大学伊香賀研究室との共同で、高断熱・高気密住宅と健康の関連性を研究中
商品設計において、断熱性能・気密性能をさらに重視していく

高断熱住宅への転居による有病割合の変化



高断熱住宅への転居により**有病割合が改善**したという調査報告あり

気管支喘息、肺炎、糖尿病、心疾患、脳血管疾患などの有病割合の低下がみられる

出典：「健康維持がもたらす間接的便益(NEB)を考慮した住宅断熱の投資評価」
(2011, 伊香賀、江口、村上、岩前、星ほか) より作成

1-1. R+house：重点施策① 断熱性・気密性を重視－ 2

(参考資料) R+houseの断熱性能（≡健康性能）レベル

R+houseの断熱性能は、全棟検査で **HEAT20 グレードG2** を達成

(グレードG2: 冬期間の室内温度環境がおおむね13℃を下回らず、15℃未満となる割合が15%程度 (基準地域))

R+houseの性能値

(2015年から2017年の実績、n=604棟の平均値)

UA値 (断熱性能)	0.468
C値 (気密性能 測定値)	0.34

※ UA値, C値とも、値が小さいほど高性能

基準地域

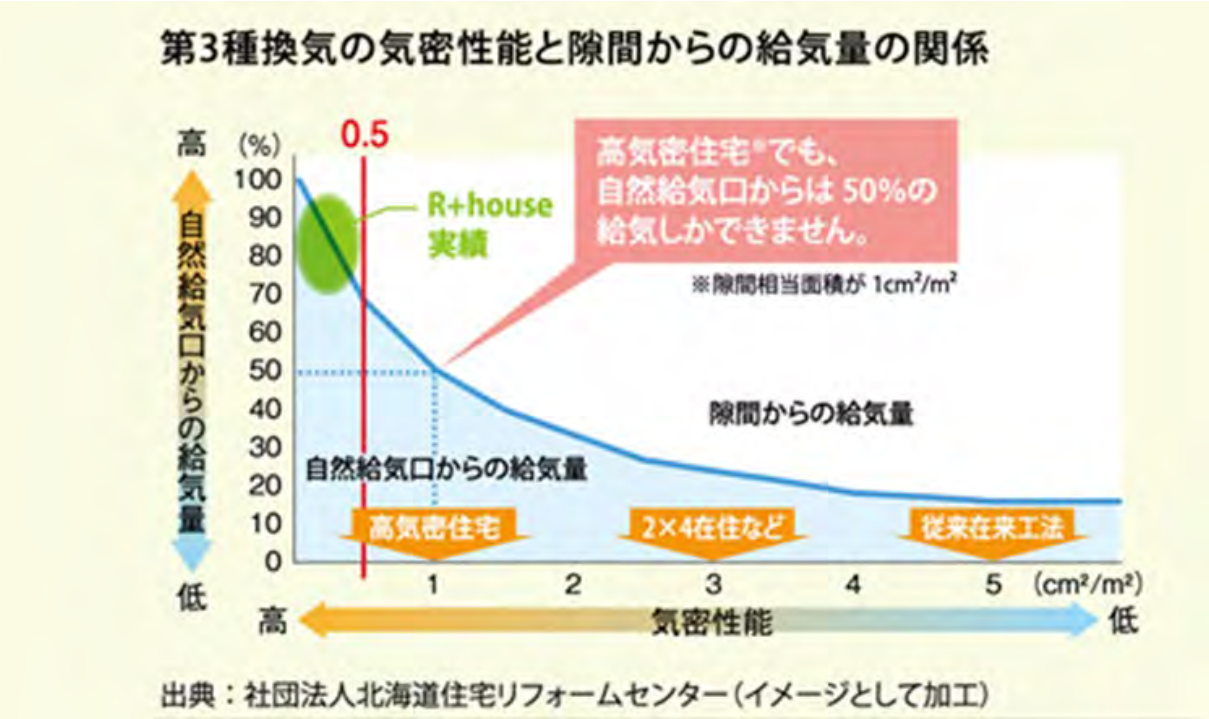
建物断熱基準数値 U _A 値									
地 域	1 北海道	2 北海道	3 青森 岩手 秋田	4 宮城 山形 福島 栃木 新潟 長野	5 富山市 さいたま市 東京市部 奈良市 など	6 東京区部 名古屋市 大阪市 広島市 福岡市 など	7 宮崎 鹿児島	8 沖縄	
HEAT20 G2	0.28	0.28	0.28	0.34	0.34	0.46	0.46	—	
HEAT20 G1	0.34	0.34	0.38	0.46	0.48	0.56	0.56	—	
ZEH	0.40	0.40	0.50	0.60	0.60	0.60	0.60	—	
2020年義務化基準	0.46	0.46	0.56	0.75	0.87	0.87	0.87	—	

※ 「2020年義務化基準」は適用順延に
※ 値が小さいほど高性能

HEAT20：「2020年を見据えた住宅の高断熱化技術開発委員会」

1-1. R+house：重点施策① 断熱性・気密性を重視－ 3

(参考資料 2) 気密性能

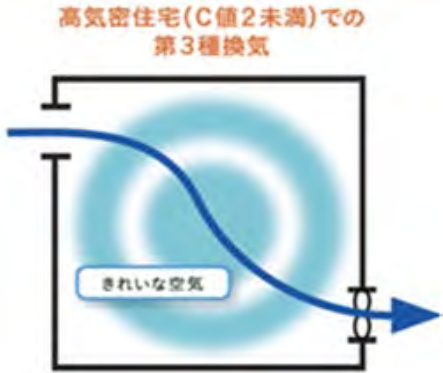


C値の違いによって、実際の断熱性能<実質Q値>は異なります。

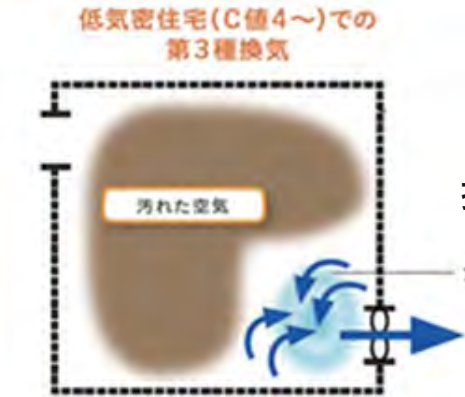
C値		Q値2.0	Q値2.7
10.0	実質Q値	3.33	4.04
5.0		2.66	3.37
2.0		2.27	2.98
1.0		2.13	2.84
0.5		2.07	2.78
0.0		2.00	2.71

C値：気密性能値
Q値：断熱性能値

- 室内換気には、「気密性」と計画的換気が必要。
(計画換気は建築基準法で機械換気設備の設置が義務づけられている)
- R+houseは気密性においても高性能



・気密性が高い住宅：
室内の空気を循環させることができ、十分な換気ができる



・気密性が低い場合：
途中で空気が漏れてしまうため、換気が十分にできない

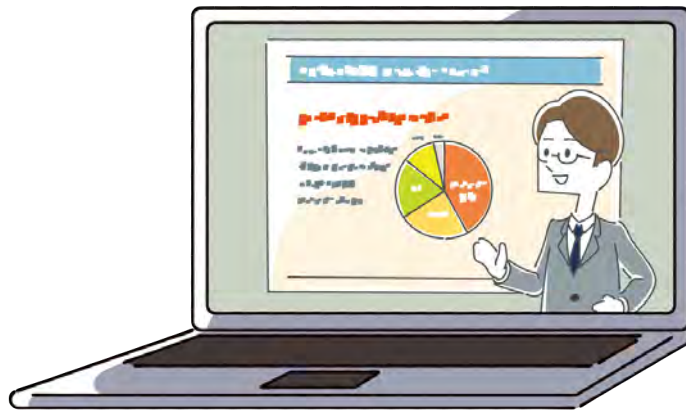
出典：新建ハウジングプラスワン(2013/6)

1-1. R+house：重点施策② セミナーや面談等のオンライン化

ウィズコロナ・アフターコロナにおいて、エンドユーザーへのオンラインによる営業手法を確立し、それをオンラインセミナーなどで会員企業にも伝えていく

オンラインによるセミナーや面談

ライブ配信セミナー



質疑応答・理解度確認テストも
オンラインで実施

オンライン面談



- 会員のエンドユーザーへのオンラインによる営業手法の確立（会員企業向け研修）
- 本部（当社）が提供する各種研修のオンライン化によるコストダウン
- デジタル教材ベンダーと提携し、インタラクティブな理解度確認テスト等も充実させる

1-1. R+house：重点施策③ コンサルティングパッケージ

コンサルティングパッケージを提供し会社運営をサポート
工事リードタイムと原価低減を推進することで、R+house年間建築棟数の増加も期待できる

工事のオペレーションに関する課題

- ・ 実行**予算精度が低く**、想定していた利益が確保できない
- ・ **発注漏れや工期の変更**が起き現場に支障が出る
- ・ **ベテラン監督の感覚**で現場管理が行われている



課題を解決するソリューション

工事部門に焦点をあてた
改善のノウハウとシステムをまとめた
コンサルティングパッケージ



コンサルティング
(訪問&オンライン)



システム

- ・ 見積作成
- ・ 原価管理
- ・ 工程管理
- ・ 各関係者との情報共有など

1-2. R+house： ターゲット層拡大

R+houseのハイグレードブランドを開発検討中
ターゲット層を広げると同時に、R+house自体のハイブランド化につなげる



ターゲット： 20代後半～30代のファミリー層



- ・ 建築家と建てる家
- ・ 高断熱、高気密と機能性が高い
- ・ 手の届く価格

開発中

R+house ハイグレード版

※画像はR+houseのモデルハウス

ターゲット： 40代～、富裕層



- ・ 建築家と建てる家
- ・ 最上級の性能（高断熱、高気密）
- ・ ゆとりある暮らしにふさわしい上質の家

1-3. R+houseを中心とした関連事業および関連会社の拡大

R+house 1棟当たりの粗利額は3年前より2倍にまで成長

R+houseを強化することでR+houseの関連事業および関連会社も拡大し、相乗効果によりR+houseもさらに拡大

