

アキュラグループ 10年ビジョンと3ヵ年計画を発表 売上2,000億円規模の“豊かな暮らし提案企業”を目指す

木造注文住宅を手がける株式会社アキュラホーム（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：宮沢俊哉）は、新年度スタートに際し3月17日に、京王プラザホテル（新宿区）にて社員855名を集めて2015年度進発式を開催しました。その中で、アキュラグループの新たな成長を創る中期計画として、10年ビジョンと3ヵ年計画を発表しました。

■これまでの10年概況と今後の10年ビジョン

アキュラホームは日本一の住まいづくりを目指し、住宅建築の合理化ノウハウやコストダウン技術などを体系化したアキュラシステムで住宅価格の適正化に取り組んで参りました。2009年に新しい住まいの価値観を提案する550万円の住宅「新すまい55」を発売し大きな話題となりました。また長期優良住宅に対応したベース住宅としてOPTISを発表。2014年には、より価格を抑え環境にも家計にも優しい「住みごこちのいい家」に刷新。さらには太陽光発電を搭載した収入付き住宅「太陽を活かす家」を発売し好評を博しています。

また未来に向けた取り組みとして、お客様に対する住まいのお手入れ、暮らし方の提案や家守り活動を充実。このような活動を行なう一方で、日本の伝統的な知恵と最先端の技術を学識者、専門家との様々な連携を通じて学び、経験を積み重ねてまいりました。そして2014年「アキュラホーム住生活研究所」を設立し、豊かな暮らしについて考える「住みごこち・住みごたえ、住みこなし推進研究会」の運営を行っています。

このような活動を経てアキュラホームは10年前と比べ、売上高で約5倍の396億円（※2014年2月期）に成長しており、2004年には埼玉県のみの拠点展開から、2014年には全国11都府県73営業所（含オカザキホーム）までに拡大しています。これまでの成長を持続するべく、2014年11月に「中期計画プロジェクト」を発足し、新たな10年の成長に向けてのビジョンを描いています。

<10年ビジョン>

事業領域の拡大と共に、高価格帯住宅の「AQレジデンス」、リフォーム、リノベーション、まちづくり、地域活性化の新規事業の立ち上げなどを行います。そしてこれまでのハウスメーカーの領域を超えた売上2,000億円規模の“豊かな暮らし提案企業”となることを目指します。

<3ヵ年計画>

基本方針は「あるべき住まいづくりの更なる追求と注文住宅を軸にした地域守りの新事業基盤の確立」とし、3年後に売上高600億円を目指します。以下3項目を重点指針としています。

① 永代家守り体制の推進

全グループ一体となった付加価値の高い商品・サービスの開発を強化していきます。また、支店主導による顧客や社員の生涯を通じた家守り活動を確立します。

② 面展開による地域に密着した事業運営の実現

支店数を 2014 年時点の 17 支店から今後 3 年で 25 支店へ、営業所は現在の 73 拠点から 100 拠点と大幅に増強します。これにより、地域の特性に合わせたお客様のニーズにさらに応えることのできる体制として、住まいづくりはもちろんのこと、加えて暮らしのサービス拠点と位置づける“家守り工房”を通じて、豊かな暮らし方を提案していきます。

③ 主業とシナジーのある新規事業の基盤構築

リフォーム、リノベーション事業をスタートさせます。また、ブランドシンボルになるまちづくりも行っていきます。新規事業の第一弾として唯一無二の住まいを実現する高価格帯の新ブランド「AQ レジデンス」がスタートします。

<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社アキュラホーム広報代理店 株式会社プラチナム 宮崎・宇塚

TEL: 03-5572-6071 FAX: 03-5572-6075 Email: a-miyazaki@vectorinc.co.jp