

匠の心で日本の家づくりを変える ジャーブネット販売累計5万棟を達成して記念の全国大会開催

全国のホームビルダー集団「ジャーブネット」(主宰:アキュラホーム代表取締役社長宮沢俊哉)は、去る7月17日にホテルグランパシフィックメリアン(東京都港区台場)にて、第8回目となる「ジャーブネット全国大会」を開催しました。販売累計5万棟達成の節目となるこの大会は、昨年来場者の3倍の900名を集めて、ジャーブネットの新たな展開について発表しました。

「ジャーブネット全国大会」は、全国各地で活躍するジャーブネットに加盟するビルダー・工務店

が一同に会して活動方針や実績を確認する大会ですが、本年は新たな方向性を明確にしてジャーブネットが大きく変わる意義ある大会となりました。2日目は大型バス12台を連ねて、事務局であるアキュラホームが実践した新領域の住まいづくり“きよみ野センターコート”(埼玉県吉川市)や、東京都による価格引下げ実証実験で申し込み51倍(第2期)という高倍率で話題となった“むさしのiタウン”(東村山市)の現地見学会を行いました。



大会では主宰であるアキュラホーム代表取締役社長の宮沢による2007年度活動方針の発表が行われました。その中で「消費税率の上昇や人口の減少など、住宅業界は今大転換期を迎えている。今までのやり方では通用しない時代がやってくるだろう。かつて量ばかりを重視した住宅供給の台頭によって、我々づくり手の顔が見えなくなってしまった」と訴えました。そして“先進技術”“適正価格”に加えて“匠の心”で価値ある住まいづくりを行って、匠による家づくり文化を復興する“匠の心ルネサンス”を宣言しました。加えて家族の絆や地域のつながりが希薄になっていると叫ばれる現代において、住まう人のしあわせを育む家づくり“しあわせデザインプロジェクト”を始動しました。

ジャーブネット 2006 年度の実績

ジャーブネットの昨年度における住宅販売実績は**9,864棟**と**過去最高の実績**となりました。これは前年実績の9,102棟に比較して108%と上回るもので、住宅FC・VCなどの全国組織の中で5年連続第1位に、そして全国戸建て住宅供給では6位にランクインする見込みとなっています。またジャーブネットが発足した1998年以降の累計では、5万棟を突破して54,115棟となりました。今後中期的には2010年に年間受注棟数20,000棟を目標としています。

< 本件についての報道関係からのお問い合わせ先 > アキュラホーム 広報課 堀越・川畑

Email: horikosi@aqura.co.jp TEL: 03 - 6302 - 5093(直通) FAX: 03 - 5909 - 5560

写真データのダウンロードは下記 URL へ

URL: <http://www.aqura.co.jp/news.html>

以下資料

アキュラホーム

「日本の住まいを安くする」事をミッションとした木造住宅供給に取り組んでいるビルダー。住宅事業の中で培った経験や技術力を活かして住宅建築合理化システム「アキュラシステム」を開発し、これを駆使することでお客様本位の高品質でありながら坪 30 万円以下で建築可能な注文住宅を提供し続け、業界をリードしています。また、全国の地域ビルダー・工務店約 600 社によるネットワーク「JAHBnet(ジャープネット)」(旧アキュラネット)を主宰し、そのスケールメリットを活用して、高品質ながら低価格の住宅の開発と全国展開、さらに保証などの安心の制度を導入しています。特に、2001 年に坪 21 万円からというローコスト住宅「M21」で話題になって以来、高気密高断熱(次世代省エネ)住宅、太陽光発電搭載住宅、オール電化住宅、などを相次いで坪 30 万円以下で発売し話題を集めました。

こうした全国工務店の活性化につながる活動は、国や官庁、地方公共団体からも注目され、経済産業省における「次世代省エネ住宅普及ビジネスモデル」の参考とされました。2005 年 10 月には自らの IT 活用に加え、遅れているといわれる住宅建設業界での IT 活用の普及に顕著な貢献があったということで「経済産業大臣表彰」を受章しました。また東京都が進める東村山市本町地区プロジェクト(都営住宅跡地を利用した全 280 戸の定期借地権付分譲)では、「価格引き下げ実証実験」で圧倒的な低価格提案(他提案が 2/3 に引下げるなか 1/2 の価格を提案)をもってプロジェクト事業者 4 社の内 1 社に選定されました。第一期(50 戸)販売の申込みでは、平均申込み倍率 8.6 倍の中で 49 倍の最高申込み倍率を記録しました。

ジャープネット(JAHBnet)

弊社は 1978 年の創業以来、高品質で低価格な住宅の供給に取り組み、94 年に独自の住宅建設合理化ノウハウを体系化した「アキュラシステム」を全国工務店に供給開始し、現在約 2500 社以上の工務店に導入されています。98 年に(財)日本住宅・木材技術センターの「木造住宅供給支援システム」に認定され、その仕組みをもって工務店組織「アキュラネット」(現ジャープネット)を設立。全国規模のネットワークによるスケールメリット、地域密着企業ならではのダイレクトサービスを併せ持つネットワークとしてすでに約 8 年にわたり全国のユーザーに「良質な住宅を適性価格」で提供してきました。ジャープネットには約 600 社が加盟し、2006 年度の木造住宅累計販売棟数は 9864 棟、フランチャイズチェーン・ボランタリーチェーンの販売棟数ランキングで 1 位の見込みとなっています。2007 年 4 月にはジャープネット販売累計が 50,000 棟を超えました。こうして技術力のある地域工務店・ビルダーが集まることでスケールメリットを創出し、加えて第三者機関による工事検査や住宅保証制度による保険、建設前の地盤調査などを実施することで、良質・低価格・安心の制度を確立しました。

<アキュラホーム会社概要>

社名	株式会社アキュラホーム
代表取締役社長	宮沢俊哉
所在地	東京都新宿区西新宿 2-6-1 新宿住友ビル 34F
電話	03-6302-5001(代)
創業	1978(昭和 53)年 9 月
資本金	9,314 万円
従業員数	544 名(07 年 3 月 1 日現在)
事業	建築工事・設計施工・販売、住宅総合研究・開発・コンサルティング
売上高	204 億円(07 年 2 月期)
ホームページ	http://www.aqura.co.jp