DAIKYO

News Letter Daikyo Group.

株式会社大京 グループ経営企画部 広報･IR室　発行日:2016年2月29日
東京都渋谷区千駄ヶ谷4-24-13　URL:http://www.daikyo.co.jp/
TEL:03-3475-3802（伊奈・森本）　E-mail:koho@grp.daikyo.co.jp

3号（2016年2月）Contents

＜今号は流通＆リフォーム特集！＞

Management ―― 1
㈱大京穴吹不動産
㈱大京リフォーム・デザイン
社長 海瀬和彦
Report ―― 2
マンションリフォームトレンド
Report ―― 3
なるほど！スムーズパック
Group News ―― 4
大京アステージのミニ保険が好調 他
Portrait ―― 5
仲介現場で活躍する営業ウーマン 他

Management トップメッセージ

1981年大京観光㈱（現㈱大京）入社。㈱大京アステージ代表取締役副社長などを経て、2012年より㈱大京リアルド（現大京穴吹不動産）代表取締役社長。2015年より㈱大京エル・デザイン（現大京リフォーム・デザイン）代表取締役社長。㈱大京取締役。

圧倒的なスピードの“攻めの経営”で大京グループの成長を牽引したい

㈱大京穴吹不動産　代表取締役社長　兼
㈱大京リフォーム・デザイン 代表取締役社長　海瀬 和彦

人口・世帯数の減少や少子高齢化に伴い、住宅政策は新築供給からストックの有効活用へと大きな転換期を迎えており、住宅ストック関連産業の市場規模は2010年の10兆円から2020年の20兆円へと拡大する見込みです。

業界でもいち早く、既存住宅の維持・管理、リフォームによる品質向上、空き家を含むストック活用、建て替えの循環型ビジネスモデルへと経営転換した大京グループにおいて、ますます存在感を高める不動産流通事業部門の海瀬社長に、今後の事業戦略について伺いました。

―昨年、大京リアルド（現大京穴吹不動産）と穴吹不動産センターの合併に続き、大京エル・デザイン（現大京リフォーム・デザイン）の社長兼務と不動産流通事業部門へのセグメント変更を実施した。その狙いとシナジー効果は？

目指す姿は、不動産流通とリフォームの融合。中古住宅市場の活性化に貢献したい

大京穴吹不動産は、個人・法人・投資家向けのサービスを拡充し、ビル・商業施設・アパート等も取扱う総合不動産流通事業を展開する。大京リフォーム・デザインは、大京穴吹不動産との連携強化により、外部のリフォーム市場を開拓する。

現在、大京穴吹不動産は28都道府県に66店舗を展開しており、2020年には100店舗まで拡大したい。併せて、リフォームショールームを併設した新形態の不動産流通店舗「Reno Salon(リノサロン)」を展開し、物件紹介・リフォーム・ローン・アフターサービスまで一体のワンストップサービスを提供する。

われわれが目指す姿は、不動産流通とリフォームの融合。中古住宅購入からリフォームへ、リフォーム検討から中古住宅購入へという流れを生み出すことで、中古住宅市場の活性化と住宅品質の向上に貢献したい。

―マンション再販事業（リノベーションマンション）が急成長している。今後の目標と課題は？

リノベーションマンションのトップブランドとなり、2020年3月期には2,000戸超の売上規模まで拡大したい

一戸単位でリノベーションする「Renoα(リノアルファ)」を2012年に、一棟丸ごとリノベーションする「GRANDINNO(グランディーノ)」を2013年に立ち上げ、昨年は「Renoα(リノアルファ)」を提供する仕組みが「2015年度グッドデザイン賞」を受賞した。

2015年3月期のマンション再販戸数は、業界トップ(リフォーム産業新聞社調べ)の1,056戸となった。2020年3月期には2,000戸超まで拡大したい。事業強化の一環として、1月に新築マンションの仕入・販売経験者40名を大京穴吹不動産に異動させた。持続成長のカギは、両ブランドを「ライオンズマンション」に匹敵するブランドに育てることだ。

リノベーションマンション売上戸数

―“攻めの経営”として、今後チャレンジする分野は？

バケーションレンタル事業(※)のノウハウを活用し、リノベーション事業をさらに戦略的な形態で展開したい

沖縄県等のリゾート地で一棟リノベーション事業を展開したい。バケーションレンタル事業(※)のノウハウを活用すれば、セカンドハウス需要だけではなく投資需要も見込める。賃料収入によってローン負担が軽減され、富裕層以外にも購入層が広がるだろう。長期滞在需要の掘り起こしに向け、営業体制の強化も図りたい。

同じくバケーションレンタル事業(※)のノウハウを活用し、三大都市圏では空き家となった戸建て住宅を改装した滞在施設を供給したい。今春にも戦略特区の東京都大田区でサービスを開始し、大阪や京都でも事業展開したい。事業目的は、空き家の有効活用により資産価値を高め、投資家または実需層へ売却することだ。

※大京穴吹不動産が2015年3月より沖縄で開始したマンションの空室を長期滞在施設として旅行者らに貸し出す事業。サービス名は「旅家」。

旅に、住まいを。旅家 TABI-IE
「旅家」専用サイト
http://www.daikyo-anabuki.co.jp/TABI-IE/

Report

マンションリフォームトレンド

中古住宅の流通量の増加とともに市場拡大が見込まれるリフォーム。数多くの実績を重ねてきたマンションリフォームのエキスパート、大京リフォーム・デザインのプランナーに最近の傾向を聞きました。

01 増える若手層

38歳～42歳くらいの一次住宅取得層（以下、若手層）が中古物件購入に併せて行うフルリフォームが増えている。全体では団塊の世代を中心とするシニア層が約8割、若手層はまだ2割程度だが、金利やリフォームローンなど環境面が整ったことを受けて需要が増えている。中古物件は価格の安さだけでなくリフォームでの自由度があるという認識が広まったことも一因だ。

▲猫と暮らす夫婦の部屋。リフォームでキャットウォークを兼ねた壁面収納を設置

02 壁をなくすシニア

シニア夫婦2人住まいのリフォームでは壁を取り払って部屋を拡張する方が多い。寝室やリビングなどを仕切る壁をできるだけなくし、1LDKにというケースもある。それは「互いの気配を感じながら暮らしたい」という希望だ。

▲LDKを拡張したリフォーム例

03 和室回帰

従来は和室を洋室に変えるのがリフォームの定番だったが、最近は年齢を問わず「小さくても和室を残したい」という要望が一定数ある。「ゴロゴロしたい」「子供と遊びたい」という声が多い。

▲収納スペースも兼ねた畳コーナー

04 収納不足

世間では“片付け”や最小限の物で暮らす“ミニマリスト”がブームだが、「収納が足りない」という声は非常に多い。1部屋を大型のウォークインクローゼットにリフォームする例が多い。

▲リビング・ダイニングから寝室に続くウォークスルークローゼット。収納力が格段に向上する

5つのキーワードで解説します！

2016年のリフォーム市場は消費増税を考慮した駆け込み需要も予想されます。

杉田 智（すぎた・さとる）
大京リフォーム・デザイン首都圏事業部。建築現場の監督からプランナーに転身し、フルリフォームを中心に提案から工事確認、引渡し、アフターフォローまで一貫して手掛ける。

05 住宅性能の向上

居住者の高齢化を受け、今後は住宅性能の向上が求められると予想している。例えば“断熱”。天井、床、壁にグラスウール等を充填することで冷暖房の効率が上がり、防音効果、結露対策にもなる。

浴室では、見た目はタイルなのに畳のように柔らかい踏み心地の床（断熱構造の床材）の浴室も発売されている。

機能性が考慮され、ひんやりしないため、シニア世代だけでなく、子供がいる家庭にもお勧めしており、好評だ。

▲ユニットバスのリフォーム例

リフォームショールーム併設の仲介店舗　1号店を東京都江東区にオープン

大京グループでは、増加するマンション居住者や中古物件購入検討者のリフォーム需要に対応するため、1月22日、リフォームショールームを併設した新形態の不動産仲介店舗「Reno Salon（リノサロン）」1号店舗を東京都江東区・大島地区に開設しました。

同店舗にはリフォーム需要として最も多い水回り（キッチン、浴室、洗面台、トイレ）を中心に代表的なメーカーの実機約20点を展示し、近隣住民のリフォームニーズに応えます。

また、大京穴吹不動産のリノベーションマンションの品質を体験できるモデルルームを作り、「ここまで変わるなら買いたい」という中古検討者のリノベーション需要を喚起します。

Reno Salon（リノサロン）大島
東京都江東区大島8-32-7
営業時間：10:00～19:00
（毎週水曜日、第1・第3火曜日は定休）

Report

なるほど！スムーズパック

中古住宅市場の活性化と住宅ストックの品質向上に向け、大京グループでは、中古マンションの物件紹介から、リフォーム、ローンの相談、アフターサービスまでワンストップでサポートする「チューコ＆リフォーム スムーズパック」を2015年8月から開始しています。新サービスの仕組みをご紹介します。

①物件紹介

不動産流通事業を手掛ける「大京穴吹不動産」が、お客さまの具体的な条件や予算から物件を紹介。マンション購入費用とリフォーム費用（概算）の全体で資金計画を立てられる。

②リフォーム

リフォーム・インテリア事業を手掛ける「大京リフォーム・デザイン」のプランナーがリフォームプランを提案。大京グループで仲介とリフォームを行うため、リフォーム目的の室内見学や採寸などの手配もスムーズ。

<リフォーム例>

定額制マンションフルリフォーム
「プレミアムパック」

1㎡あたり10万円の定額制パック。
デザインは異なる2つの空間スタイルから選択できる。

まとめておまかせパッケージ
「エルズパック」

※画像はイメージです。

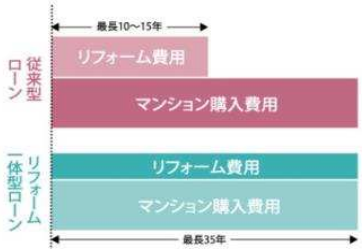
システムキッチン、ユニットバス、洗面化粧台、トイレの商品代、取り付け工事費をまとめたパッケージリフォーム。

③ローン

マンション購入費用とリフォーム費用を一体化した「リフォーム一体型ローン」を利用すると、3つのメリットが期待できる。

<メリット>

1)ローンの契約手続きがスムーズ
2)リフォーム費用のローンもマンション購入費用と同じ期間（最長35年）に設定できる
3)金利が住宅ローンの金利と一緒になるため、一般的なリフォームローンより低金利で組むことができる



住宅購入とリフォーム費用を一緒に借り入れすれば、住宅ローンの金利適用で返済期間が最大35年となり、月々の返済額を抑えられる。

④アフターサービス

リフォーム箇所に応じて、2年から最長5年のアフターサービス基準を設け、万が一不具合が生じた場合は迅速かつ誠実に対応。また急な水回りの設備のトラブルが発生した場合、24時間365日いつでも電話受付。緊急時は夜間でも駆けつけ。

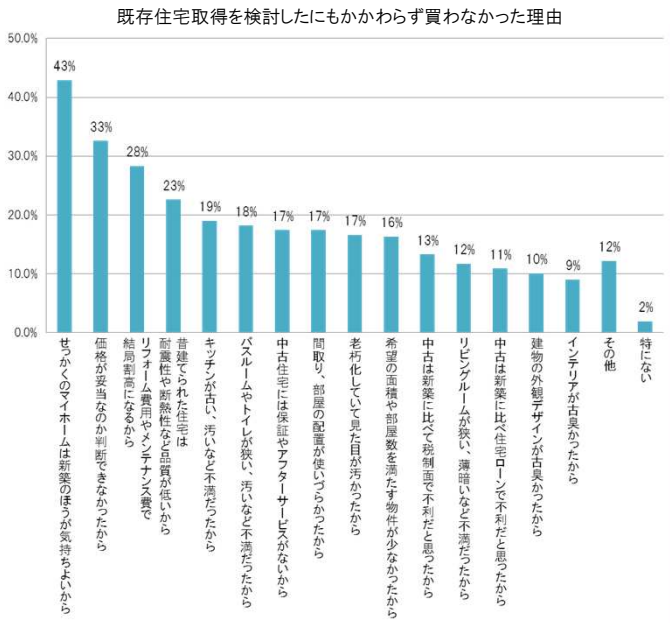
中古住宅の購入、悩む理由は？

政府では中古住宅市場やリフォーム市場の拡大を図り、2020年までに市場規模を20兆円にするという目標を掲げています。

しかし、お客さまが中古マンションを検討する過程において、品質に対する不安やリフォーム工事の煩わしさから購入を断念するケースが見られます。

2008年の民間調査によると、中古住宅を検討したにもかかわらず、最終的に新築住宅を購入した理由として、「リフォーム費用やメンテナンス費で結局割高になるから」が28%、「キッチン」「バスルーム」「トイレ」「リビングルーム」「インテリア」などの見た目に関する理由も累計すると半数以上など、中古住宅購入の費用や品質への不安が伺えます。

これらの不安を解消すべく、物件紹介の段階からリフォーム費用も含めたトータル予算で物件を探すことができ費用がわかりやすい、リフォームのプロがリフォームプランを提案することで見た目を改善できる、アフターサービスがあり品質に安心できるサービスである「スムーズパック」が誕生しました。



出典：リクルート住まい研究所　既存住宅流通活性化プロジェクト　http://www.jresearch.net/

大京アステージ、管理組合役員や居住者向けの独自保険を提案開始

大京グループのマンション管理事業を手掛ける大京アステージは、多様化する管理組合やマンション居住者のニーズに応え、2つのオリジナル保険を開発、2015年10月よりお客さまに提案を開始しました。

ひとつめは、業界でも初となる「マンション管理組合役員向け賠償責任保険」で、理事長や監事などの管理組合役員が業務に起因して法律上の損害賠償請求を受けた場合に被る損額を補償する商品です。例えば、「総会で議決された改修工事の発注を理事長が遅延させたために当初見積もりより費用が高額となり、管理組合が賠償請求した」「理事長が入居者名簿を紛失し、被害者が損害賠償を請求した」などのケースが想定されます。

ふたつめは、マンションライフで起こり得るトラブルなど9種類の補償をワンパックにした安価な保険商品「マンションに暮らす家族のための保険」です。加入率の低い家財保険に、大京アステージの管理担当者らの意見を反映して、近隣トラブル訴訟、共用部分修繕費用、蜂や鳥の巣駆除、孤独死が起きた場合の後片付けなどの特約を付け、マンション居住者向けの商品としました。

どちらも、業界トップの管理受託戸数を持つ大京アステージが保険会社と共同で開発したもので、管理組合や居住者らからは好評をいただいております。

マンション居住者向けオリジナル保険（ちょいとこどり）ホームページ

大京グループで4プロジェクトが2015年度グッドデザイン賞を受賞

GOOD DESIGN

大京グループでは、財団法人日本産業デザイン振興会主催の「2015年度グッドデザイン賞」を4プロジェクトで受賞しました。

受賞したのは、①自然の力で快適な室内環境を作り出す自社規準「ライオンズパッシブデザイン」、②大人が自分の人生を楽しめる共用施設群を採用した「ミリカ・テラス」、③新しい世帯構造に対応する住宅を提案した「4G HOUSE」、④住宅リノベーションを推進する「Renoα（リノアルファ）の住宅再生事業」の4プロジェクトです。

【ライオンズパッシブデザイン】 （住宅・住空間部門） ≪大京≫ 日本のマンションを変える。新発想の「風通し」に挑む。古き良き日本の住まいに学び、集合住宅の弱点を克服。	**【ミリカ・テラス】**大阪府吹田市 （住宅・住空間部門） ≪大京≫ 大人が自分の人生を豊かに楽しめる街づくりを目指し、自宅とは異なる居心地の良さを備えたもう一つの空間、「ハナレ」を共用部に計画。
【4G HOUSE】 （住宅・住空間部門） ≪大京≫ 4つの世代（Generation）、4人の女性（Girls）が、それぞれ自立するために集まり、お互いを支え合いながら、世代間を継ぐ住まい	**【Renoαの住宅再生事業】** （教育・推進・支援手法部門） ≪大京穴吹不動産≫ ストック住宅の再生で、継続可能な循環型社会の実現を。

※「ミリカ・テラス」は、当社、東京建物㈱、関電不動産㈱、㈱長谷工コーポレーション、新日鉄興和不動産㈱の共同受賞です。
※4G HOUSEは当社と大阪ガス株式会社との共同受賞です。

大京では2009年から6年間にわたり、マンションの高いセキュリティ性能はそのままに、自然の力で快適な室内環境を作り出す「ライオンズパッシブデザイン」の開発を進め、これまで約4,000戸に採用してきました。2015年4月に着工した物件からは「ライオンズパッシブデザイン」を標準採用しており、一般的な住宅と比較すると、7月下旬の平均室温が約4.9度低下し、エアコンを使用した場合の電気代（6月～9月）を約3割削減できるほか、換気量が約4倍に増加するなどの効果があります。
※温熱環境解析ソフトによる検証

穴吹工務店初の高齢者住宅、オープン2ヵ月で半数以上の入居が決定

穴吹工務店第1号となるサービス付き高齢者向け住宅「かがやきの季(とき) 栗林公園」（香川県高松市、総戸数60戸、地上6階建て）が竣工し、2015年10月20日より入居を開始しました。

県内最大級となる本物件は、高松市の中心市街に建ち、1階部分に通所介護、訪問介護、訪問看護の各事業所、クリニック、ドラッグストアなど高齢者の生活に必要な施設やサービスがワンストップでそろう点が特徴です。

地域の高齢者やご家族には「立地」や「医療と介護の連携」を評価して頂いており、2015年12月現在、半数を超える35室以上の入居が決まっています。

通所介護事業所やクリニック、薬局は入居者だけでなく、近隣の住民にもサービスを提供し、地域の高齢者の住まいと介護サービス供給の拠点を目指します。

大京グループでは、都市部における高齢者の単身世帯が増加する中、2014年に高齢者住宅事業を開始し、10年間で「かがやきの季(とき)」シリーズ60棟を目標に展開していきます。主に西日本での開発を担う穴吹工務店では、広島、岡山、福岡などのエリアを今後注力していきます。

かがやきの季 栗林公園

Portrait
社員紹介

大京グループが注力するストック事業の柱の一つ「不動産流通事業部門」。
不動産売買の現場で活躍する営業ウーマンと、大京リフォーム・デザイン初の新卒プランナーの2名を紹介します。

「お客さまの相談相手に、営業ウーマンの見本になりたい」

㈱大京穴吹不動産　城南営業部渋谷店　流通営業二課　係長　前野 美里（30歳）

2007年、大京穴吹不動産（旧大京リアルド）に入社後、一貫して不動産売買仲介の営業に従事。吉祥寺店、飯田橋店を経て、2015年4月より渋谷店。

不動産の売買仲介、賃貸などを行う大京穴吹不動産に新卒で入社して以来、約8年間にわたり都内3店舗で不動産売買仲介営業に従事。約350名の営業社員の中から半年に一度営業成績が上位の社員に贈られる「成績優秀社員賞」を過去に4度受賞した営業ウーマンのリーダー的存在だ。

仲介の仕事は、物件の仕入から販売、査定、契約、決済を1人で担当する。そんな前野の1日はお客さまからのメールやお問い合わせの対応から始まる。査定や内覧が集中する週末は多いと1日で4組のお客さまを担当する。そのため平日は週末に向けて案内の段取りを行うことが多い。月末が近づくと、営業目標達成のためにさらに忙しくなる。

前野の営業ポリシーは聞き役に徹すること。「不動産の売買はお客さまにとっては一生に一度の大きな買い物。だからこそ良い相談相手として認識してもらえるように、お客さまのことを全て教えてくださいというスタンスで話を聞く。」迷っていることや不安に思っていることを全て話してもらった上で、最後は不動産のプロとしてお客さまにとって最良の結論になるようアドバイスを行い、お客さまの背中を押す。

一方で、結論を先延ばししないことも心掛けている。「お客さまの結論が○なのか×なのかは柔らかく、でもはっきり聞く。売主さまに△という返事はできないですから。」

営業をしていると、お客さまからお叱りを受けることもある。「先週と言うことが違う！」とお叱りを受け、自分の発言を一言一句メモしながら対応をしたこともある。こうした経験から相手に合わせることの重要性に気づいた。お客さまの年齢や性格にあわせた話し方、資料内の図面や文字のサイズなど細かなところまで気を配る。

こうしてお客さまの信頼と満足を得た前野には、営業店を異動しても連絡をくれるお客さまも多い。今の渋谷店でも以前担当した4～5組のお客さまから新たな不動産の仲介依頼を受けた。「自分を継続的に頼ってくれるお客さまがいることが嬉しい。」

営業職の魅力を「多数のお客さまと関わる中で、同じ内容の契約は1つもなく、物件もお客さまの状況も異なるため、常に新鮮な気持ちで取り組めるところ」と語る前野。社内の女性営業職を増やすのが夢だ。

「女性のお客さまは、『査定で男性が家にあがるのは抵抗がある』と女性営業を指名される場合もあり、女性営業の活躍の場は広い。自分は営業という仕事が好きなので、成績を残しつつ頑張っていくことで、女性営業の見本になれたら」と語る。

大京リフォーム・デザイン初の新卒社員　期待の新人プランナー

将来は憧れのフルリノベーションを担当したいです！

㈱大京リフォーム・デザイン
首都圏事業部　リフォーム一課
牛尾 ひかる（23歳）

2015年入社。中央工学校OSAKA専門学校を卒業後、大京リフォーム・デザインに入社。

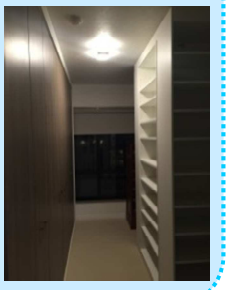
Q.入社したきっかけは？

専門学生時代に建築やインテリアを学び、就職活動を始める際に建築業界について調べる中で、リフォーム市場が今後伸びると思ったこと、大京グループは50年以上の歴史があり、ライオンズマンションのストックを多く持っているところに魅力を感じて入社を決めました。

Q.現在の仕事内容は？

昨年10月からプランナーとして独り立ちし、お客さまの問い合わせ対応、希望内容のヒアリング、提案、契約、施工までを1人で担当しています。水回りの施工や畳やカーペットをフローリングに変更するなどの部分リフォームを担当しています。

＜担当リフォーム例＞
洋服と本をたくさんお持ちで、収納不足でお悩みのお客さまのために、洋室にクローゼットと本棚を設置し、収納部屋を作成した。



Q.大京リフォーム・デザインの魅力は？

大京の販売物件であれば、すぐに物件の図面を確認でき、大京アステージの管理物件であれば、すぐに管理規約を確認できるなど、グループ連携を活かしてスムーズに業務を進行することができます。

また、色々な先輩から仕事のやり方を学んだあと、早い段階から1人でお客さまを担当させてもらえるところも魅力です。先輩に相談しやすい職場なので、お客さまへのご提案前に相談し、内容を確認してもらうようにしています。

Q.学生時代に身につけたことの中で仕事で活かせていると思うことは？

学生時代に勉強した二級建築士やインテリアコーディネーターの知識はもちろん、図面やパースを描く練習をしてきた経験がお客さまの前で役に立つ場面が多いです。お客さまの前でさっと描けると、お客さまにイメージをつかんでもらいやすいからです。