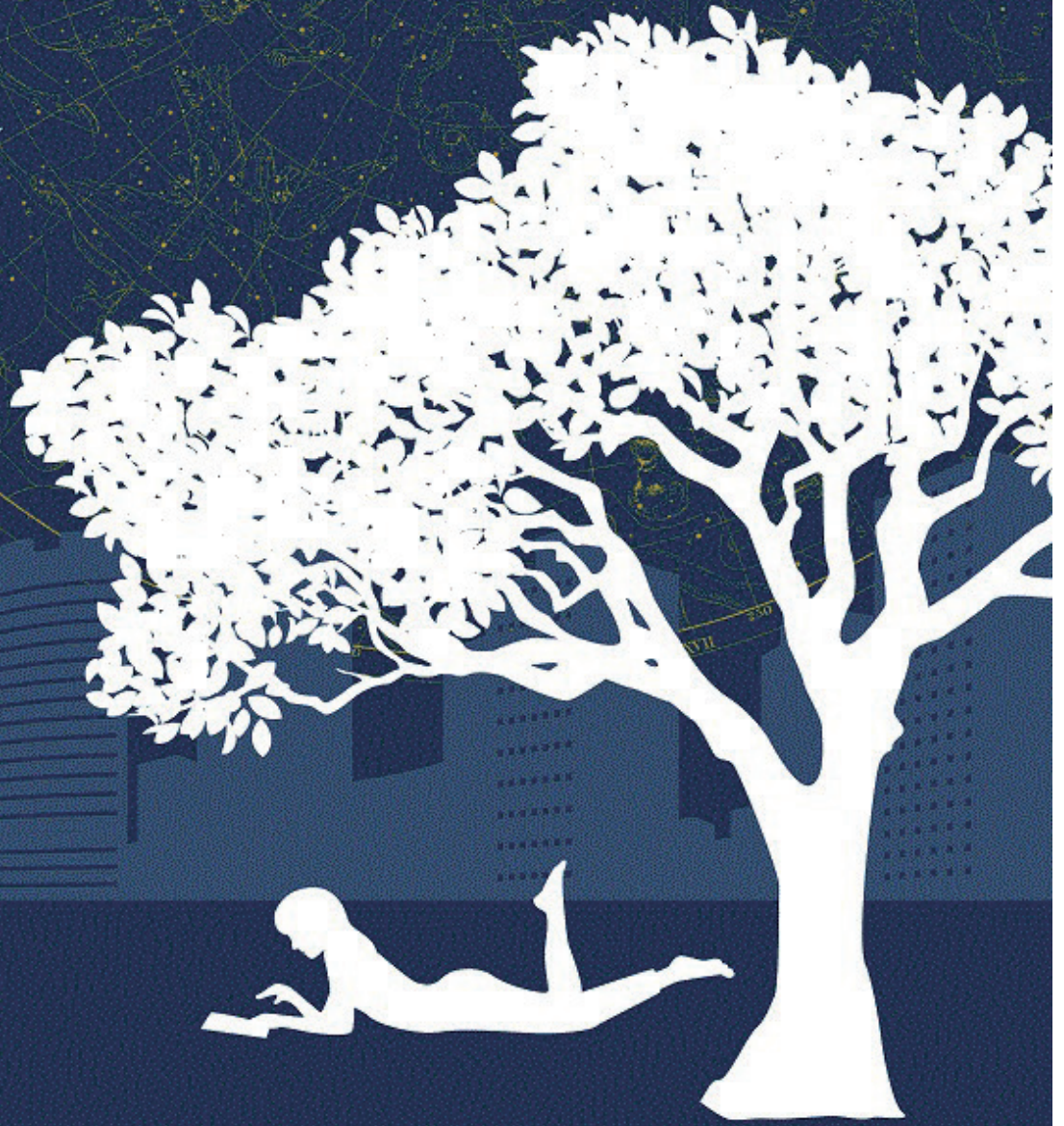


月刊

TACT



JSK 株式会社 住宅産業研究所

3. ニューアライアンスが始動、

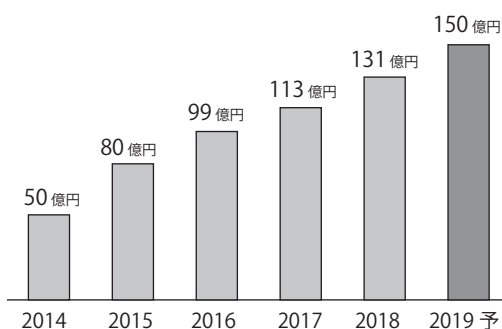
新時代へのホームネットの挑戦

ホームネットグループの形成意図は、将来へ向けた住宅業界の大きな転換点が見据えられる。具体的なその戦略について、ここで少し掘り下げてみたい。ホームネット自体は設立からは20年、中古買取再販事業を本格化してからは8年が経過した新興勢力とも言える。

ホームネットの事業概要としては、11月期で売上150億円、600戸の買取再販マンションを手掛ける成長勢力だ。東京23区内では販売価格が3,500万円程度を狙い、地方では2,000万円程度と上限を定めている。立地は駅から10分以内を中心とし、築年数は旧耐震のものは全体の15%未満に抑えての仕入れとしている。販売は基本的に大手不動産業者の仲介であり、仕入れも業者からの紹介。リフォームに関しては600万円程度と比較的コストは掛けており、スケルトンリフォームも多い。更に特徴としては、家具・家電、雑貨、食器類まで標準でつけての販売という点だ。全て含んでローンを組み込むことを訴求する。

マンションの中古買取再販は、基本的には都市部が中心になる。よってホームネットが拠点を持つ地域は都市部に限られている。東名阪の3大都市圏と札幌・仙台・広島・福岡の地方4都市だ。地価上昇エリアである。社長の濱中氏は元大手住宅会社でいくつもの地方の支店立ち上げを手掛けてきたこともあり、拠点展開は得意とする。よって土地勘もある地方都市において、スムーズに支店展開を行うこ

図3. ホームネットの業績推移



とが出来た。地方での主要エリアの後、首都圏での神奈川、埼玉等への展開は予定しているという。

そして地方ローカルでは、有力ビルダーと手を組む。現状、グループ化しているのが、秋田のサンコーホームと山口のファーストホーム。立地的に北海道と仙台の間、広島と福岡の間に位置しており、同社支店の間を埋めるエリアで活躍するビルダーだ。また経営的にも無借金経営、高収益と高い自己資本比率ということで、全国の中でも優良ビルダーに数えられる有力大手である。ホームネットにはない施工力を持ち、戸建住宅に関するノウハウは十分に備えている。

ただこれから先の高齢化、若年人口の減少から、新築市場縮小という将来像を見据えた時に、地方のローカル都市には限界が訪れる。また無借金経営の注文住宅主体のために、土地情報収集は得意ではなく、また金融政策としても慣れていない部分もある。手を組む理由はそういったところにあり、互いの良いところ、弱い部分を補い合う連携が取ればシナジーは大きくなるはずだ。更に互いのノウハウを寄せ合って、戸建の中古買取再販にも着手する狙いもある。

即時性のあるシナジーとしては、スケールメリットによる共同購買である。新築200棟×2社、自社販売の600戸と合わせて1,000戸規模の仕入れを行うことで、コストダウンにもつながる。同社は不動産と金融に強みがあり、次の激動期に備えている。同グループの展開がビルダーの動向を変える可能性がある。

図4. サンコーホームとファーストホーム業績推移

