

COLUMN

時流を  
読む

#02

## 2023年、住宅産業はこう動く

### 住宅資産化の中古ビジネスと地方戸建に成長可能性

文：MSJグループ代表 鷗澤 泰功

2022年は、日本経済がデフレからインフレに転換した大きな節目の年でした。今回は、日本の住宅産業史を振り返りながら、今後どんな住宅ビジネスが成長ポテンシャルが高いと考えられるのか、探してみたいと思います。

#### 2022年は、終戦、バブル崩壊に匹敵する大転換

終戦後、圧倒的な住宅不足を解消するため、政府は持家取得政策を推進しました。高度経済成長とともに持家着工数は増加、ハウスメーカーや工務店の全盛期となり、新築を中心とする産業構造の基礎が作られました。

その後バブルが崩壊、デフレに突入り所得環境が悪化。コストメリットの高い分譲住宅の人気の高まりパワービルダーが台頭した一方で、持家は徐々にシェアを下げていきました。そして今、住宅産業は再び転換を迎えています。

#### 「お金を換える時代」の到来、中古ビジネス拡大

従来の住宅産業は主に「新築住宅をお金で買って頂く」産業でした。しかし住宅事業者にとって現在のインフレは

非常に厳しい経営環境であり、消費者にとっても価格が高くて買えないという事態がおきています。いよいよ産業構造の中心を、中古住宅へ移さねばなりません。

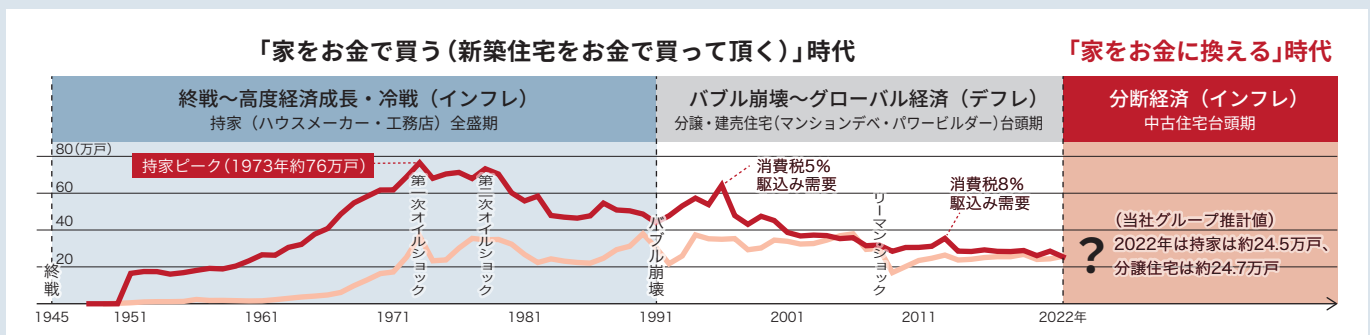
私が重要視している中古住宅ビジネスのポイントは、資産として家をとらえること。これから、多くの消費者が「家をお金に換える」ことで老後資金などに不安を解消するケースも増えていくと考えます。今後は、住宅所有者側の立場で資産化のお手伝いをする、そんな中古住宅ビジネスが成長可能性を秘めていると、私は考えています。

#### 設備投資計画から見る、地方戸建市場の可能性

もうひとつ私が注目しているのは、2022年度の国内企業における設備投資計画が過去最高を記録したことです。製造業の国内回帰も進んでおり、今後は大企業などの地方製造拠点周辺において、雇用と住宅需要が拡大する可能性があります。こうしたエリアにおいては、2023年以降新築戸建市場が復活する動きが期待できるとみています。

### 新設住宅着工数推移と産業構造の変遷

図：日本モーゲージサービス作成(グラフ出所:国土交通省 ※2022年は1~10月公表値をもとに推計)



# 17年連続首位の座を支えるクラウドシステム ルール平準化など合理化実現

シリウスはローコスト住宅を中心に、グループで5ブランドを展開し、17年連続で岩手県持家着工数第1位を誇ります。藤原淳専務取締役(写真)と吉田哲也建設次長に、サービス導入におけるお話をお伺いしました。



## —首位独走を続ける強みの源泉はどこにあるのでしょうか。

**藤原** 創業から27年、岩手県における地域密着を貫き、地域で信頼を獲得することに心血を注いできました。信頼の基盤となる従業員を大切に、人間力を高め経営感覚を身に付けるための人材教育に、特に力を入れています。

一方でお金にはシビアです。住宅販売という強みを伸ばすものに特化して投資し、お金を生まないものには使いません。店舗ごとの独立採算制を採り、店長に大きな権限を持たせ、原価や月次決算も社内で公開。従業員一人ひとりが合理的な経営者意識を持ち、利益にこだわっています。

## —信頼と合理性を追求する企業風土の重みを感じます。

**藤原** 首位を維持し続けるためには、新しいことへの挑戦も欠かせません。太陽光発電などの新規事業や、様々なツールの活用などにも積極的に取り組んでいます。

## —助っ人クラウドは3年前からお使い頂いていますね。

**吉田** 当時、協力会社との情報共有に大きな課題を抱えていました。複数のシステムを検討したのですが、助っ人クラウドの機能が一番シンプルで、職人さんが使いやすかったです。ハウズジーマンの住宅瑕疵保険を利用すれば、無料でクラウドを使えるのも決め手になりました。

## —導入されて、どのような効果がありましたか。

**吉田** 現場監督と職人さんの情報共有がスムーズになり、バラバラだった管理ルールが平準化され、施工品質も上がりました。工程・進捗管理の面でも大きく効率化していますし、紙での保管と違って場所も取らない。なかでも、住宅瑕疵保険と地盤保証の図面やデータが勝手に登録されるのは、非常に便利だと痛感しています。今後はさらにアフターでのデータ活用を進めていきたいですね。

## —今後の戦略をどうお考えですか。

**藤原** 市場が厳しいからこそ戦略を決め切らず、多方面にアンテナを張り、未来投資を行うことが大切だと考えています。夜空で輝くシリウスとして、お客様の近くで暮らしを見守る存在となるよう挑戦を続けていきます。

## —MSJグループでも、時代の変化に応じて新しいサービス開発を行ってまいります。本日は有難うございました。

●本社所在地：岩手県盛岡市 ●創業：1995年 ●新築住宅着工数：年間約360棟  
●売上：年間約93億円 ●累計供給戸数：約6,000棟 ●従業員数：145名 ●加盟  
FC：アイフルホーム(株式会社シリウスEHC) ※各数値についてはグループ合計

## 助っ人クラウド

住宅事業に特化したクラウドシステムで、物件網羅性による経営合理化を実現。瑕疵保険法人発のクラウドシステムならではの充実した機能が好評です。

続きはWebで  
ご覧ください



## デジタル版のご案内

Webでも記事をご覧いただけます

<https://mirai.msgj-group.jp/>

未来通信 DIGITAL  
For Innovation of the Housing Industry



## MSJ GROUP

Mortgage Service Japan Limited  
MSJ 日本モーゲージサービス株式会社

株式会社 ハウズジーマン

The housing industry platform of innovation  
株式会社 住宅アカデメイア

一般社団法人 住宅技術協議会  
Jutaku Gijyutsu Kyogikai