

住宅事業

「Brillia」のブランド力と用地取得力を武器に、 環境変化に対応し続け、持続的な高い収益性を実現する

取締役 専務執行役員 秋田 秀士



当社の住宅事業における最大のリスクは、金利上昇に伴う住宅ローン負担の増加により、顧客の購買意欲や物件選別の目線が変化していくことだと認識しています。一方で、当社は、マンションブランド「Brillia」によって培ってきた商品力と顧客からの信頼を基盤に、価格決定力と販売の確実性を確保してきました。加えて、建替え・再開発のノウハウの蓄積により、都心部・地方中核都市を中心に、競争力の高い物件の供給実績も積み上げてきました。今後は、立地の厳選や販売時期の見極めがより一層重要になると認識していますが、今後もお客様に選ばれ続けるマンションの供給には強い自信を持っています。

人件費の高騰や資材価格の上昇を背景とした建築費の高止まり・工期の長期化も継続しており、収益管理の難易度は高まっています。当社は、長年にわたり構築してきたネットワークを活かし、競争を回避した相対での用地取得を推進してきました。近年建築費は上昇を続けてきましたが、当社の粗利益率は30%近傍という高い水準で安定して推移しており、仕入れ力を基盤に参入段階で十分な採算性を確保し続けてきました。また、厳選投資の姿勢を維持するとともに、製販管一体の体制を通じてコストおよびスケジュールのコントロールにも継続的に取り組んでいます。

今後も、事業環境の変動に左右されない強固なバリューチェーンを構築し、持続的な収益基盤として、分譲マンション事業の成長を目指していきます。



Brillia Tower 乃木坂

Opportunities | 機会

- ライフスタイルの多様化に伴う顧客ニーズの高度化・多様化
- 都心・駅近・生活利便性の高い住宅に対する底堅い実需、および国内外富裕層・共働き世帯による高付加価値住宅への選好
- インフレに伴う住宅賃料・管理関連収益の成長機会
- 賃貸マンション、リノベーション・中古住宅など、投資対象アセットの拡大と不動産投資ニーズの高まり
- 脱炭素、レジリエンス、健康・快適性を備えた住まいへの社会的要請の高まり

Threats | リスク

- 都心部を中心とした用地取得競争の激化による、採算性確保の難易度上昇
- 人口減少・世帯構造の変化に伴う、エリア・商品の需要二極化
- 人手不足、インフレおよび地政学リスクの高まりによる建築費・労務費・管理費の高騰および工期長期化
- 金利上昇に伴う住宅ローン負担増加による購買意欲への影響、投資家の要求利回り上昇
- 環境性能・省エネ性能に関する規制・社会的要請の高度化に伴う対応コストの増加

Strengths | 強み

- 国内屈指のブランド「Brillia」の高い認知度・商品評価
- 上質な住まいづくりに関する企画・開発力、販売ルート
- 再開発・建替え、定期借地権マンションなど豊富かつ多彩な開発実績とノウハウ
- 製販管一体のサービス提供体制
- 安定的な品質の住宅供給体制・トラブル時などの早期連携による高い顧客満足度
- グループ間連携、金融機関や既存取引先など多岐にわたる情報ルート

戦略の方向性

- 「分譲・賃貸・管理」すべての分野において、高品質・付加価値の高いサービスを提供し、「Brillia」のブランド基盤を強化し、お客様評価No.1を獲得する。
- 「Brillia」のブランド基盤、豊富な開発実績をもとに高い競争力を発揮し、継続的に用地取得を行うとともに、富裕層のニーズを捉えた商品・サービスの開発など、社会変化を見据えた高付加価値の住まいを提供する。
- 建築費・金利・土地価格の上昇を踏まえ、用地取得時の採算性判断、商品性向上、設計・施工面でのコストマネジメントを徹底し、高い粗利益率の維持を目指す。
- 原則として、新築するすべての分譲マンション・賃貸マンションにおいてZEHの開発を目標とし、サステナブルへの社会的ニーズに対応。
- 投資家向け売却物件においては、社会的ニーズ・消費者ニーズを捉えた新たな商品を提供し、事業領域を拡大する。

ステークホルダーへの提供価値

- お客様に対して、利便性・快適性・環境性能・安全性を備えた高品質な住まいを提供し、一人ひとりのライフスタイルに応じた豊かな暮らしを実現する。
- 地域社会に対して、建替え・再開発・既存住宅の再生を通じて不動産ストックの有効活用を進め、地域コミュニティの再生・活性化に貢献する。
- ZEH-Mの開発、既存住宅の環境性能向上、廃棄物削減などを通じ、脱炭素社会・循環型社会の実現に貢献する。
- 分譲マンション事業の収益性向上、投資回収の加速、住宅ストック活用領域の拡大により、利益成長と資本効率向上を実現する。