

TOPIC 1 | 断熱等級7対応の動きが加速 光熱費削減でも関心高まる

住宅性能表示制度における断熱等性能等級の最高ランク、等級7へ対応する住宅会社の動きが活発化している。

一条工務店(東京都江東区)は、同社主力商品である「グラン・スマート」、「アイ・スマート」において、最高等級7への対応を23年5月から開始した。同社は22年実績で、高性能ウレタンフォームや、トリプルガラス樹脂サッシ、断熱玄関土間などの採用により、提供する住宅の9割以上ですでに断熱等級6に適合している。今回、新たに開発した断熱玄関ドアの採用などわずかな変更により、早期対応が可能となった。

WELLNEST HOME(愛知県長久手市)は、ダブル断熱、トリプルガラス樹脂サッシなどの使用によりUA値0.25～0.28、C値が平均0.2という超高性能住宅を展開。22年12月、HEAT20の「住宅システム認証」において、断熱等級7に相当する、G3グレードを全国複数の都府県で同時取得した。複数の都府県を跨いでのG3の同時取得は全国初のことだ



一条工務店は、主力商品の「グラン・スマート」などで断熱等級7への対応を開始

った。

近藤建設(埼玉県ふじみ野市)は23年4月、埼玉県坂戸市で等級7をクリアする超高断熱モデルハウスをオープンした。充填断熱+付加断熱のダブル断熱、トリプルガラス樹脂サッシ、熱交換換気システムなどを採用し、UA値0.26を達成、断熱等級7をクリアした。

世界的なエネルギー危機により、光熱費の高騰が続き、光熱費削減の意味からも超高断熱住宅への関心が高まっている。最高レベルの断熱等級7に対応できるということが大きなアドバンテージになっていきそうだ。

TOPIC 2 | 最高益続出のハウスメーカー決算 注文苦戦も賃貸、分譲などに活路

22年度の大手ハウスメーカーの決算が出揃った。海外事業の好調を背景に、多くの企業が増収増益を達成、売上高、営業利益ともに過去最高を更新した。一方、国内においては、賃貸や分譲住宅の強化などで、新築請負事業のテコ入れを図る動きが目立っている。

積水ハウスは、戸建住宅事業において、中高級商品・高価格商品の拡販に注力。前年並みの売上高を確保したが、資材価格高騰などの影響を受け減益となった。一方、賃貸住宅事業は、増収増益を達成。賃貸住宅受注に占めるZEH住戸割合は65%で、目標の50%を上回った。

旭化成ホームズは、戸建住宅の売上は引渡し件数の減少により同1.4%減の2658億円。集合の引渡し件数は減少したが、ペット共生型や子育て共感型、ZEH-Mなど、付加

価値賃貸住宅の比率増加(同16ポイント増の75%)により、売上は同8.4%増の1210億円だった。

大和ハウス工業は、戸建住宅事業として分譲に注力する。土地の仕入れが進み、22年10月～23年2月の下期累計で、前年比2割増加となった。また、23年1月から、家族全員で家事をシェアする「家事シェアハウス」を全戸に採用した戸建分譲住宅地の本格展開を開始した。23年度36カ所300棟を計画する。

ミサワホームも新築請負部門で賃貸事業が好調で、戸建住宅事業の落ち込みをカバー。23年度は分譲住宅を強化する。23年4月に発売した企画住宅の新商品「SMART STYLE Roomie」の発売と同時に全国40カ所で同商品による分譲住宅を建設する。

今知りたい情報がここにある
住生活産業のための
情報プラットフォーム

Housing Tribune Online premium
ハウジングトリビューン オンライン プレミアム
<https://htonline.sohjusha.co.jp/premium/>