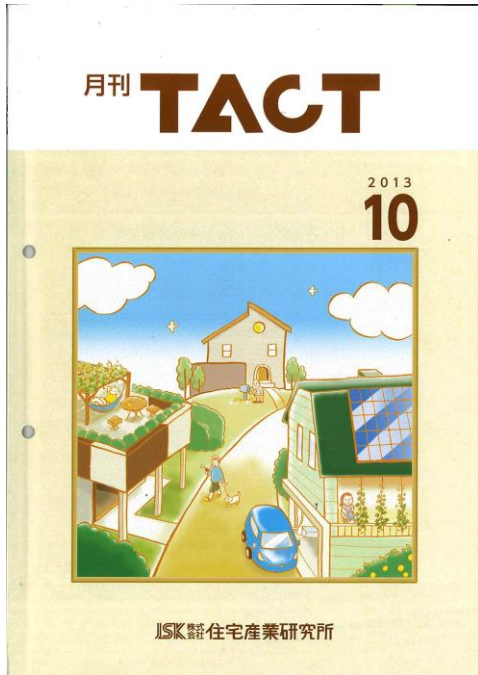




月刊 TACT 2013年10月号掲載（発行：株式会社住宅産業研究所）



■ 今注目の急成長ビルダー  
高性能低価格で急成長、周辺事業への多角化も進める  
～タツミプランニング

1. 不動産業者の建築請負から注文住宅にシフト  
飯田グループや地場分譲ビルダーの勢力が強い  
神奈川県では、注文住宅のみで100棟超を手掛  
ける地場ビルダーは少ない。横浜市内と湘南エリ  
アを中心に注文住宅を手掛けるタツミプランニ  
ングは、注文住宅事業に本格参入してわずか3年  
で年間100棟の壁を突破し、年商も右肩上がり  
で伸びている。成長著しいビルダーである。

社長は元タニエ建設の施工職人だったが、  
サイディングを手掛けるようになり、96年に外  
装施工会社として同社を設立した。最大時は月  
間100～150棟の工事を請け負う規模となったが、  
一部工事だけでなく、1棟丸ごと請けられる体  
制に舵を切るため、コーキングや外装事業は分

化・営業譲渡して、本体では地元不動産業者の建  
築請負を手掛けるようになった。

その後、建築請負だけで年間約170棟を施工  
する規模まで成長したが、リーマンショックで中  
小不動産業者が不安定となり、取引が続けられな  
いことも出てきたため、自社で完結できる注文  
住宅に参入したという流れだ。

注文住宅参入以降は、建築請負含め年間約400  
棟の施工棟数を維持しながら、徐々に自社工請の  
注文住宅のウェイトを高めている。26/5期の注文  
住宅棟数は契約ベースで190棟、引き渡しベース  
で150棟を目標としている。今後も注文住宅に完  
全に特化するのではなく、不動産業者との関係を維  
持しながら、建築請負とのバランスを取って行く。

(表-1) 関タツミプランニング・会社概要 (百万円、%、名、棟)

住 所	〒220-6211 神奈川県横浜市西区みなとみらい2-3-5 たいざしサービスビル11F	T E L	045-664-7800					
代表 者	山田 茂	設 立	平成8年6月					
資 本 金	150百万円	従 業 員	92名(注文建築18、法人建築13、設計15、工事22(グループ134名))					
展 示 場	本社3F、東急2F	拠 点	本社、本牧、鎌倉、新熱村、横浜、東京、浜松、仙台					
決算期	売上高	前年比	完工高	経常利益	利益率	従業員	生産性	完工棟数
業	21/5	▲17.9	1,800	—	—	40	48.0	20
績	22/5	2,036	61	1,900	—	43	47.3	20
推	23/5	4,185	105.5	4,077	24.0	57	56.8	74.7
移	24/5	5,333	27.4	5,200	300	5.6	70	76.2
	25/5	6,834	28.1	6,660	254	3.7	86	79.5
	26/5	8,720	26.6	8,500	450	5.2	100	87.2

【関タツミプランニング沿革】

- 平成3年 親身のタツミ企画創業
- 平成8年 関タツミプランニング設立
- 平成13年 関タツミプランニングに組織変更
- 平成19年 関アタスと業務提携
- 平成22年 ショールームオープン
- 平成23年 Design Labo 開設
- 平成24年 みなとみらいへ本社移転
- 平成24年 本社ショールームリニューアルオープン
- 平成25年 メガソーラー事業開始
- 関エネコ、タツミメディカルサービス設立

【業績推移】 (百万円)

2. 独自の発泡ウレタン断熱の高性能・低価格  
注文住宅の受注数は、不動産仲介業者からの  
紹介が約半数を占めるが、住宅専門誌やホーム  
ページからの直接の問い合わせも増えてきてい  
る。昨年10月から半年間、テレビ番組で毎週水  
曜夜に5分番組を放映し、CMも流したことで地  
域での認知度が向上し、各媒体や口コミなどの複  
合的な効果で集客が増えたと同社では分析して  
いる。

紹介客や問い合わせ客は、まずは本社ショ  
ールームに誘導し、会社・商品の説明をして、モデ  
ルハウス、完成現場で実像を見てもらう流れだ。  
商品の強みは、第一に性能。高断熱で保温性の  
高い「魔法びんハウス」と称し、断熱材は独自の  
発泡ウレタン断熱の「エコモコ」を採用してい  
る。Q値は次世代省エネ基準を上回る1.6～2.3。  
発泡性のため厚みを調整しやすく、高性能ガラ  
スウールよりも熱伝導率は低い。他の断熱施工よ  
りも工期が短く、低価格で高性能の断熱性を確保  
できる。

地中熱を利用した熱交換型換気も標準採用し、  
発泡断熱との相乗効果で、エアコンを極力使わず  
に快適な室温と空気環境を維持できるランニング  
コストも新求する。工法は構造材をピンで結合す  
るピン工法を採用し、断面欠損を少なくして木材  
の強度を活かせる長寿命住宅としている。

性能・構造については、ショールームで模型や  
体感装置を使用して説明する。ショールームは今  
年12月にリニューアルオープンする予定。横浜  
クイーンズスクエア内の同フロアで、面積は現在  
よりも広くなり、構造、設備、建材の展示の他、  
打ち合わせスペースと、会社の想いを伝える映像  
スペースを設ける計画だ。

第二に価格競争力。本体の平均価格は1300万  
円。外構や地盤改良を含めた客単価は1900万  
円。他社と比較すると高性能で低価格に抑えられ  
ているため、プランと価格に納得すれば即契約と  
なるケースも多い。特に最近の客は消費増税を意  
識しているせいか、初回接客から契約までの期間  
は短くなっている。

第三に設計・デザイン力。デザインは同社のこ  
だわりの一つであり、社内に設計チームの「デザ  
インラボ」を設け、現在は13名が所属している。  
シンボルプラン、シンブルナチュラルを基調とし  
て、土地形状や施主の好みに合わせて一邸ごとに  
デザインする完全自由設計。特に設計ルールなど  
は設けていないが、施主を驚かせたデザイン  
を意識している。

以前は手書きの取り取り図やパースも使用して  
いたが、受注が増えてきたため、プレゼンには図面  
のみを見ることが増えた。横浜市内の、狭く自  
由度が低い敷地でも、間取りには必ず白味のあ

る間所を設けるようにして、間取り図だけでも満  
足して1回のプレゼンで決まることも多い。

設計・デザインのことわりが強い客に対して  
は、外部の建築家とのコラボも行う。アタスやパ  
ッチーナなどの家具・インテリアショップとも  
提携し、設計に合わせたトータルコーディネート  
提案も行っている。

モデルハウスは街中にリアルサイズで建てて、  
約1年で売り出す。現在は鎌倉と本牧の2ヶ所。  
湘南エリアのライフスタイル提案型と、横浜  
市内の都心型2タイプの新作を毎年発表するイ  
メージで、年に2棟のモデルを建てて。

3. グループ3社で事業多角化

外装工事が建築請負、注文住宅へと業務を変  
化・拡大してきたが、新規事業への進出、事業の  
多角化も積極的に進めている。

今年6月には、断熱材部門のエコモコを分社化  
した。横浜、鎌倉、東京、浜松の4拠点で年間  
2000棟の施工実績があり、今年5月には仙台  
に拠点を新設して、新規顧客開拓を進める。

新規事業では、今年6月にタツミメディカル  
サービスを設立し、訪問看護・福祉用品レンタル  
事業を開始した。現在は伊勢原、長津田の2拠点

でサービス開始の準備を進めており、次年度から  
の採用スタッフとしてすでに10名に内定を出し  
て人員を確保している。将来的には、訪問介護を  
きかけとして、要介護者のいる住宅のパイパー  
リーフォームの受注も狙う。各種補助金と合わ  
せて、低価格で生活の快適性を向上するフォー  
ムを提案して行く計画だ。

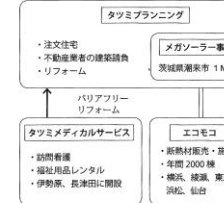
今年4月からはタツミプランニング本体の新規  
事業として、新たにメガソーラー事業にも参入し  
ている。茨城県東茨城市に総面積約15,000㎡、約  
4000枚の太陽光パネルを設置し、出力規模は約  
1MWを想定。今年10月末から稼働させる。

26/5期のグループ売上は、タツミプラン  
ニング本体で87億円、その他で3億円の計90億  
円を見込み、目標としては100億円を掲げたい  
。主力である住宅事業では、建築請負含め年間  
400棟の施工棟数を維持しながら、注文住宅の  
割合を徐々に増やし、1～2年間の間に行列ので  
きる住宅会社を目指す。受注を促すことで施工品質を  
高め、会社、職人、顧客の3者が満足できるま  
どりができる体制を築くことが目標だ。(布施)

(表-2) タツミプランニングの財務指標 (百万円、%)

項目	24/5	25/5
総 売 上	5,333	100.0
総 経 営 利 益	1,055	19.8
総 経 費	761	14.3
(人件費)	458	8.6
(広告宣伝費)	71	1.3
(純利益)	15	0.3
経 営 利 益	300	5.6
当 番 比 率	105.1	%
自 己 資 本 比 率	13.1	%
有 利 子 債 担 比 率	17.7	%
在 庫 回 転 率	8.6	回
支払期定率	3.2	回
総 資 本 回 転 率	1.80	回
1人当売上高	76.19	百万円
1人当総経利益	15.07	百万円
1人当総経費	10.87	百万円
1人当人件費	6.54	百万円
1人当経利益	4.29	百万円
期 末 入 員	70	名
	86	名

(表-3) タツミプランニングのグループ事業多角化



建設業界の専門雑誌より、注目のビルダー（建設会社）  
としてインタビューを受けました！