

新春特別寄稿



アビリタ 代表取締役社長

小澤 良介氏

今後の家具販売におけるネットのあり方

アビリタでは、リグナ、ガランというネットショップを運営しており、それぞれでデザイナーズ家具を販売している。大学を卒業し経営計画もないなかで起業、そしてちょうど一年経ったある日、今から約8年前のことだ。ネットで好きな家具を買ったことがきっかけで、家具屋を始めた。そして、金も知識も何も無かった僕に唯一可能だった方法が、ネットで売るというスタイルだった。

今では250社もの取引先とお付き合いしているが、当然当初は取引先はゼロ。ネットショップというところ、どこかのメーカーも相手にしてくれない。そんな時代だった。昔前と違い、今ではネットショップにも快く対応するメーカーが増えている。しかし落とし穴も多い。家具を理解せず、写真だけ掲載し、安売りするネットショップも乱発している。その様な店と取引すると、価格破壊、ブランド崩壊といった状況に陥る可能性も大きい。となると、無数に増えたネットショップの中から、本物の業者を見極める能力が今の時代必要とされる。防御力の強化である。そのためにはやはりメーカーサイドが勉強し、常に新鮮な情報を持ち合わせることに努めて、自社の防御力を高め、かつ優良会社と取引することにより攻撃力を高めていかなければならない。

従来のネットのあり方、それは、実社会においての便利な補助ツールという位置付けである。しかし、昨今では、ただのツールに留まっていた。ネットの重要性、価値が急激に高まってきている時代となり、数年前

業界の意識改革が必要

の常識が見事に覆された。おそらく更に数年先においては、国をまたいで、一軒家などが当たり前のようにネットで売れる時代になると思う。そんな時代の流れの中で、また家具業界はネット社会に疎い。

家具は実物を見ないと売れない、売りたいくない。色々な否定的な意見がある。しかし私が言いたいのは、あくまでネットは人を動かすきっかけであって、そこから行動は人それぞれであるという点。

要するに数点の懸念点がある。冒頭で申し上げた、優良ネット会社との取引が前提となるが、ネット

おざわりょうすけ
愛知県出身。明治大学在学中に起業し、卒業年の2003年に現在のアビリタ株式会社を設立。家具のネット販売「リグナ」「ガラン」、製造、デザインなどを幅広く手がける。2010年には月9ドラマ『月の恋人』の監修を務めた。



不動産経済研究所 代表取締役社長

角田 勝司氏

2012年住宅市場はこう動く

新築住宅着工は2009年度に前年度比26・4万戸減の77・5万戸に落ち込んで、一挙に100万戸の大口を割り込んだ。分譲部門が全体で4割減、分譲マンションが約6割減、賃貸住宅が3割減と、リーマンショックによる金融収縮の直撃を受けたセクターが激減したからであった。翌2010年度は持家と分譲部門が回復し81・9万戸に増えたものの、賃貸住宅建設は減少が続き、100万戸には届かずに届かない水面下の微増となった。

2011年度は期初から東日本大震災の影響で住宅建設意欲が減退し、再び80万戸割れになるのではないかと予測されていたが、7月は年率換算95・5万戸、8月は同93・4万戸にまで急回復、住宅需要の底堅さが確認された。しかし下期に入ると9月は年率換算74・5万戸、10月は同77・4万戸に減少、増加基調から一転、再び減少に向かい始めた。空室の増加が続いている貸家の建設が大きく減少し始めているほか、持家建設も勢いが見られず、分譲住宅が孤軍奮闘しているものの、東日本大震災による自粛心理が住宅建設部門にも及んできている。2011年4月から10月期の住宅着工は50万33戸と前年同期比4・3%増となっているが、この増勢基調は下期になって危ぶまれてきている。大手住宅メーカーは耐震性の安全性や地盤の補強策、太陽光パネル、エコ資材など、地震、創電・節電、環境対応などで新規需要発掘に取り組んでいる。環境仕様、自然エネルギー技術では住宅メ

激震、自粛心理ショックを克服できるか

ーカーと家電メーカーが共同で開発した新規商品が活発化し、設備コストの急低下も進んでいる。持家需要では低価格志向と減築建替えが増えていく。少子化と高齢化率の増加が住宅延べ面積の縮小に直接的に影響している。大家族の激減やライフスタイルの相違で二世帯住宅も伸びていない。

貸家は空室を警戒され、地主向けの事業用融資が抑制されたままにあっており、生産工場の統合、海外移転の進捗による派遣切りは工場周辺の集合アパートの空室増加、貸家経営の悪化につながっている。特に、地方都市では賃貸住宅の建設意欲が衰えたまま、分譲部門でも低価格志向が基調だ。一戸建て建売住宅の大きな落ち込みは無かった。しかし液状化エリアの忌避、駅近立地志向など用地取得条件は一段と厳しくなっている。高額物件の販売は分譲マンションと同様に苦戦を強いられ、供給拡大は出来なくなっている。いわゆるパワビルターによる低価格、狭小型の建売住宅が席捲しているが、それとて売れ行きは品質性、立地性で選別されている。

分譲マンションは東日本大震災の激震ショックで一時販売活動を停止していたが、建物被害は軽微であることを確認、建築資材・設備機器等の調達に支障がなくなり、昨秋から全面再開されている。超高層マンションは増えず、未発売在庫が増している。湾岸部で1000戸を超える複数の超大規模再開発物件や郊

つのだ・かつじ
1945年、群馬県沼田市生まれ。法政大学法学部卒業。1970年、(株)不動産経済研究所入社。「日刊不動産経済通信」記者を経て、マンション市場の調査部門に転じる。1996年、代表取締役社長就任。

外部での大型低価格物件の発売が予定されており、大手業者によるハイレベルの販売合戦が始まるうとしている。ただし、投資需要層や5000万円を超える高層住戸の需要層は大幅に減少しており、マンション業界はアクティブ・シニア層の都心への買い替えの動きに期待している。

2012年度の税制改正で、住宅取得向け贈与税の特例措置の延長、拡充がなされ、省エネ、高耐震の高品質住宅は最大1610万円まで贈与税が非課税となる。2010年度には約7・1方人が利用し、住宅需要の底支えとなっており、即効性が期待できる政策である。