

大和ハウス工業 大友 浩嗣社長

ハウスメーカー、ゼネコン、
デベロッパーとして
バランス良く成長
売上 5 兆円を超えても
「70 年目のベンチャー企業」は
社会課題の解決を目指す



大和ハウス工業 大友 浩嗣社長

創業以来、常に新しいことに取り組み続け、70 周年を迎えた大和ハウス工業。この 10 年で売上を倍増させ 売上は 5 兆円を超えた。業界トップを走りながら、社内起業制度に最大 300 億円の資本投資を行うなど他に無い戦略で更にまい進中だ。4 月に就任した大友 浩嗣社長と石野信治中部支社長にお話を伺った。

—創業 70 周年のスタートの 4 月に新社長に就任されました。

大友社長 事前に打診が無く、会長（現）の芳井から発表前日に告げられた急な社長交代でしたが「当社の返事はイエスしかありませんから（笑）」と、（社長職を）お受けしました。

—同じ 4 月、石野さんが中部支社長に就任されました。

石野中部支社長 当社は名古屋でも 70 年近く商売をさせていただいていますが、大友は私から 4 代前の支社長になります。受け継いだバトンをより良い形で次につないでいくのが我々の責任と思っています。

—業績は順調に推移し、2025 年 3 月決算では売上高 5 兆 4000 億円を突破、業界 2 位の企業に大きく水をあけています。

大友社長 主要事業（戸建住宅・賃貸住宅・マンション・商業施設・事業施設・環境エネルギー）の中のどの事業も、「他には無いものを作ってきた」のが大きいと思います。国内外で M & A を行った会社の総売上は 2 兆円に迫っています。海外事業は 15 年前の数億円から 9000 億円（売上全体の約 15%）に伸びました。

当社単体の伸びもありますが、グループ会社、海外、M & A も含めて総合的に成長のベクトルも伸ばしています。

海外の売上のうち 8 割がアメリカです。元々のアメリカの企業のアイデンティティをベースに、当社が得意とする建築の工業化のノウハウ伝授や、資金のサポートを行ってきました。昨年、当社グループがアメリカで販売した戸建住宅は約 7000 戸。日本は約 5000 戸で、アメリカの方が多くなりました。

当社の M & A で他社と違うのはトップを替えないことです。国内も国外も同じ方法です。人財のサポートはしますが、基本はプロパー人財で事業を進めています。当社グループのバリューチェーンを活かす戦略です。

—「他には無いものを作ってきた」というのは、創業者の石橋信夫氏から今も脈々と受け継がれる創業者精神ですね。創業 30 周年の弊社インタビューでも発信されておられました。

大友社長 創業者の石橋は、第二次世界大戦でシベリアに抑留され、命からがら帰国すると日本は焼け野原でした。復興への強い思いと情熱で事業を立ち上げ「儲かるからでなく、世の