

企業研究

vol.135

洋館家本店

(栃木県鹿沼市)

福田功 社長(69)

洋館家グループ(栃木県鹿沼市)は戸建て賃貸住宅の開発から販売、管理までを手がけ、年商20億円超まで成長を遂げた。地域の中小工務店だった同社が、いかにして全国で年間約500棟の戸建て住宅を販売する企業になったのかをグループ3社の最高責任者を務める福田功社長に聞いた。



企画化で低価格を実現

累計販売数は3500棟

現在の年商はグループ全体で20億円超とのことですが、その内訳は。

戸建て住宅の開発・販売を行う洋館家本店で9億円、資材の仕入れや販売を行う未来の住まい館(同)で10億円、賃貸管理を行う晃南開発(同)で2億円弱となっています。洋館家本店では、戸建て住宅を年間約500棟販売して

おり、その半分ほどが賃貸住宅として運用されています。累計販売数は約3500棟です。

2010年からは全国展開していますが建築や販売、賃貸管理はどのような体制で行っているのですか。

工務店154社、設計事務所105社に加え、不動産会社約

戸建て賃貸住宅を軸に年商20億円超

1400社と提携し、建築から販売、管理までを全国で行うことができるネットワークを構築しています。工務店は建築と販売を、設計事務所は建築確認申請を、不動産会社は販売と賃貸管理を担っています。

御社の販売する戸建て住宅の一番の強みは、本体価格が1棟1000万円前後という価格競争力ですね。その安さを実現できる秘策を教えてください。

低価格を実現できている理由は主に二つあります。一つはメーカーから資材を直接仕入れているからです。現在、大手を含め、66社の資材メーカーと直接取引を行っています。問屋を介さないことで、資材の調達費用を従来よりも3割ほど抑えることができるようになりました。

大手メーカーとはどのような交渉をしたのですか。

初めに直接取引できるようになった大手メーカーと交渉したのは12年ほど前でした。直接取引をするために先方から提示された条件は、年間1000棟分を前金で支払うというもの。しかし、当時は年間40棟ほどしか販売実績がありませんでした。

そこで、全国ネットワークの構築になるのですね。

し、効率良く建てられるようにしたので。その結果、人工代も3割削減できました。

加えて、大工職人1人あたりに年間10棟くらいの仕事を割り振ることで、われわれの仕事だけでなくある程度安定した収入を得られるようにしました。そして、1日8時間労働を28日続けられ1棟を完工できる工程を組み、賃金を稼働日数ではなく、1棟ごとに固定して支払うよう

にしたのです。短い期間で完工できれば、余った時間でほかの仕事をしたり、休んだりできるので、職人のモチベーションを高く保つことができましたし、優秀な人が集まってきました。

入居者間トラブルで疲弊

集合住宅から戸建て住宅へ

以前は集合住宅の建築や販売、管理を主力としていたと聞きましたが、なぜ戸建て住宅にかじを切ったのですか。

入居者間トラブルの対応で社員が疲弊してしまったことが一番の理由です。入居者同士の板挟みになり多くの社員が強いストレスを抱えていました。私自身もフォローに尽くしたのですが、5回も辞表を出す社員まで出てくる事態になりました。集合住宅と比べて入居者間のトラブルは少ないと考え、戸建て住宅にかじを切りました。

戸建て賃貸住宅はニーズが高い割に供給が少なく、入居付けしやすいだろうという目算もありました。現在、賃貸住宅とし

て運用している物件の平均入居率は95・5%、平均入居年数は6・7年。表面利回りは平均10%を確保できています。

主力事業を戸建て住宅に切り替えて会社の状況は変わりましたか。

第1弾として9棟の戸建てを賃貸住宅として建てた際には、竣工前に入居希望者が殺到し、抽選するほど盛況でした。しかも、入居者の1組が手土産を持

ってお礼のあいさつに来てくれるほどの満足度。先ほど話に出た辞表を5回出した社員も、その様子を見て会社にとどまることを決めてくれました。

今後どのように事業を展開していく計画ですか。

5年後に年間2000棟の販売を目指します。そのためにブランド化を進めており、20年8月には「通販住宅」の名前で商標登録も行いました。商品のレベルアップと拡充も進めており、9月には新型コロナウィル

空間デザインの効力を研究

同社では、販売する住宅のデザインを通じて、住まい手の健康や能力向上を促すという研究に大学と共同で取り組んでいる。具体的には、クロスのカラリングや照明の種類、建材のにおいなどによって五感を刺激し、ストレス軽減や記憶力アップを図るというものだ。例えば、子ども部屋の照明の配置や明るさ、クロスの色で勉強などに対する集中力が高まる色彩を実



複数の戸建て住宅をまとめて開発するケースも

ス対策にも有効な換気システムで特許も取得しています。こちらは22年以降の販売物件に標準搭載する予定です。

商品のラインアップは現在120種類ほど。新商品の開発は年に2・3商品のペースで行っています。住まい手が自分のライフスタイルにマッチした住宅を手軽に手に入れられるよう事業を展開していくことで、社会全体の幸福度アップに貢献していきたいです。

会社概要

社名：洋館家本店
所在地：栃木県鹿沼市西茂呂1丁目3番地13
設立：2005年
資本金：3000万円
事業内容：規格住宅の企画から販売、設計、施工までを手がける。グループ会社では建築資材の販売や賃貸住宅の管理を行う。

会社メモ

2005年に有限会社洋館家を創業。09年に洋館家本店に商号変更するとともに株式会社化。また、同年に建築資材の販売を行う未来の住まい館を設立した。賃貸管理や仲介、売買仲介を行う晃南開発の設立は1972年。全国に施工店・設計事務所・不動産業者のネットワークを展開し、規格住宅を販売。年間約500棟、累計約3500棟の販売実績。

社長メモ

1952年栃木県鹿沼市生まれ。大学卒業後、晃南開発に入社。78年に取締役役に就任し、建設部、建築部、設計部を創設。80年には代表取締役役に就任。現在は洋館家グループ3社の最高責任者として業務を遂行している。座右の銘は「人事を尽くして天命を待つ」。



約120種類の商品ラインアップを用意