

戸建て賃貸住宅を軸に 年商20億円超

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。地場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。



洋館家本店
（栃木県鹿沼市）
福田功社長（69）

0棟です。

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。

福田 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。一次・二次間屋、小売店を介さず、建物を規格化することで大量受注が前提となり、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。

福田 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です。3年の猶予をもらい、全

国で仲間を募りました。工務店や不動産会社を1600社ほど回り、何とか達成することができました。そして、大手メーカーとの直接取引という実績を引っ提げて、資材メーカー各社と交渉し、現在の仕入れ体制を構築していきました。

—— もう一つの低価格実現の秘策についても教えてください。

福田 二つ目の理由は職人をサラリーマン化し、人工代を低減したことです。商品を規格化することで現場での作業を簡略化し、効率良く建てられるようにしたのです。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棟の仕事割り振ることで、年間安定した収入を得られるようになりました。

入居者間トラブルで社員が疲弊 集合住宅から戸建て住宅へ

—— なぜ戸建て住宅にかじを切ったのですか。

福田 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。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。

従来一軒家に住むには購入するか手段はなく、ニーズが高い割に供給が少ないため、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。

福田 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。

—— 今後はどのように事業を展開していく計画ですか。

福田 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も進めており、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月には新型コ罗纳イル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。

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20億円超のことですが、その内訳は。福田 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350