

業の仕事で中国で日本と違うパワーと自身も起業を決意し
の企業では進出のデメリットを回避す



る考え方が多い」と指摘。これらは、かつての中国ビジネスで苦い経験をした世代に多いという。「中国ビジネスも世代が変化している。対等のパートナーとして歩いていかねば」と語る。

Nagoya Business

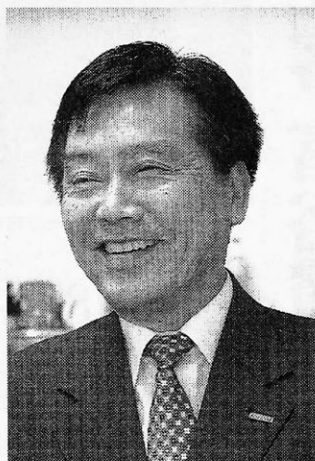
松家ランデックス社長

宗像 傳氏

(むなかた・つたえ)

松家住宅グループで、戸建て賃貸住宅を展開する松家ランデックス(本社東京都台東区北上野1の8の3、電話03・58006・3681)は、戸建て志向が強く、潜在的な需要が高いとみる中部地区での営業を強化する方針だ。「『戸建て賃貸』という市場はまだこれから。この地域で、お客さまを増やしたい」と語る宗像傳社長に、今後の経営方針や戦略などについて聞いた。

「小回りが利くのが、戸建て賃貸のよいところ」と話す宗像社長



「戸建て賃貸住宅」には、どのようなメリットがあるのか。

必要。当社の商品『プライムアセット』であれば、

「マンションなどの投資利回りが6〜8%なの

える感触を得ている。名

「戸建て賃貸」の概念を普及

「まず、狭い土地でも建設が可能だ。マンションなど集合住宅であれば、ある程度広い土地がともで

約30平方メートルの土地があれば充分だ。複数棟を建て、個別に遺産相続させることも

に比べ、平均12%と高い魅力。近年、急速に普及しつつある市場だ。当社の

古屋市内ではだいぶ実績があるので、今後は名古屋近郊で営業を強化したい」

いんたびゅう

の10年1〜3月の利益額は、グループの中でもトップだった」

「まだ認知度が低いので、まず『戸建て賃貸』という概念を普及させた

中部地区には需要があるのか。

「中部地区には需要があるのか。ムページも、5月末か6

「多くの人は、(賃貸であっても)一軒家に住みたいと考えているが、これまで供給自体が少なかった。中部は特に戸建て志向が高い地域で、この2年間で80棟を完工した実績もあり、今後も伸びるとみている。今年には、全社での完工目標が100件で、うち40件がこの地域での目標だ。受注ベ

月には立ち上げる。建設現場の見学会も積極的にを行い、中部のお客さまに

対し積極的な情報発信を行っていく」

「松家ランデックスの商品の特徴は、

「建築資材の一括仕入れなど撤退したコスト削減から、1棟あたり773万円からの建設を実現した。デザインを統一した企画商品でありながら、スタイリッシュな外観なのも当社の売りだ。

資金計画でも、10年以内に投下資本が回収できるよう設定してある」

「耐震性にも自信がある。強度がムク材の1・5倍ある構造用集成材を使っているほか、柱や梁を軸として組み立て、外周面と床面の全てに構造パネルを固定する金物工法を用いている」

HP開設で情報発信

利用の効力
効果の魅力
有商品の投資

「まだ認知度が低いので、まず『戸建て賃貸』という概念を普及させた