亀岡大郎のトップ対談

経済評論家 亀岡大郎氏

■プロフィール
★大正15年京城生まれ。新大阪新聞経済部長を経て経済評論家となる。文芸春秋、サンデー毎日など一流誌で、経済・財界問題を中心に、精力的な活動を続ける一方で「自動車戦争」「ゲリラ商法」「IBMの人事管理」などベストセラー多数。

桧家住宅（埼玉県久喜市）近藤昭社長（43）

桧家住宅（埼玉県久喜市）は、2007年の名証2部上場以降、戸建て賃貸住宅販売のランテックス、断熱材メーカーの日本アクアを傘下に収め順調に業績を拡大している。09年に経営を継承した近藤昭社長が語った。

1967年4月22日生まれ。兵庫県神戸市出身。
慶応義塾大学卒業後、保険会社に勤務。現会長・黒須新治郎氏の娘との結婚を機に住宅業界に転身し、2001年に同社へ入社。09年4月に代表取締役社長に就任した。

戸建て賃貸住宅商品が前年から50%増の144棟受注

M&Aで事業領域拡大はかり2010年期の営業益23億円

殖産住宅の下請け工務店からスタート

亀岡　記者時代にはずいぶん住宅業界を取材したものです。御社は注文住宅が主力とのことですが、ルーツはどこにあるのでしょうか。

近藤　創業者で現会長の黒須新治郎が工務店で働いており、殖産住宅の下請け会社をしていました。

亀岡　殖産住宅の創業者である故・東郷民安氏にはよく取材に行ったものです。東郷氏はとても研究熱心な方で、軸組み工法を考案して日本のトップメーカーにまでなった人物でした。家系をさかのぼると提督・東郷平八郎元帥、画家の故・東郷青児氏と同じ鹿児島の東郷家出身だそうで、民安氏は学者の流れをくむ次男家に生まれたそうです。

近藤　当社の主流商品である木造軸組み工法は殖産住宅をモデルにしたものです。東郷氏の話は会長から伺っていました。

亀岡　社長はお若いのでご存じないかもしれませんが、かつては住宅事業というのはクレーム産業だったのです。ミサワホームの創業者・三澤千代治氏は苦労が絶えなかったと言っていました。雨漏れなどがあるたびに手土産を持参して施主のもとを訪問していたそうです。日本の住宅業界を成長させた東郷氏や積水ハウスの故・田鍋健氏なども同様です。

近藤　昭和38年の創業以来、注文住宅事業を中心に展開してきました。現在も、木造建築で安く住宅を提供することに力を注いでいます。

亀岡　家は一生の買い物だから、良いものが欲しい。でも、景気の先行きが不透明な時代だから、安いに越したことはない、というのが消費者の心理でしょう。最近は住宅の価格がだいぶ下がってきていますからね。競争が厳しいのでは。

近藤　2年ほど前に比べ、予算が10%ほど下がっていると感じています。以前は完全オーダー制で40坪・2200万円からの注文住宅「hjスタイル」という商品が当社の主力でしたが、最近は設備や間取りなどのプランを統一した企画型の商品が売れています。

亀岡　企画型とはどのような商品なのですか。

近藤　デザインや仕様などが画一的な商品ではなく、購入者が部分的に選べる要素を盛り込んでいる住宅です。たとえば、2008年に発売した32坪・1500万円からの「スマートワン」という商品は、外観とカラーの組み合わせは自由に選ぶことができます。翌年には設計に自由度を加えた35坪・1800万円からの「Gコンセプト」という新商品も開発し、今では注文住宅の受注の約6割が企画型商品です。

亀岡　1から設計する場合に比べれば、受注から引き渡しまでの期間を短縮できるので、住宅会社側にとっても効率的なわけですね。

近藤　オーダー制の「hjスタイル」が契約から引き渡しまで120日を要していたのに対し、80日程度まで縮まったので、利益の底上げにも寄与しています。

2007年の上場後 戸建て賃貸の企業買収

亀岡　さて、最近は賃貸住宅の建築にも積極的だとのことですが、参入したきっかけは。

近藤　2008年に木造戸建て賃貸商品を販売するランテックスを傘下に収めたことがきっかけです。07年に上場して資金調達が可能となったことから、相乗効果の見込める企業としてM&Aしました。木造という共通点があるので、子会社化により技術的なノウハウや資材におけるスケールメリットも生まれました。

▶IR活動を積極的に進めていくという

亀岡　賃貸住宅というと、収益性を重視したワンルームなど単身者向けが主流でしたが、最近はファミリー世帯向けのものも増えてきていますよね。

近藤　「プライムアセット」は3LDKタイプの企画型商品ですが、間仕切りを移動させて2LDKに間取り変更できます。敷地・形状に合わせた100通りのプランを取りそろえています。

亀岡　営業はどのようにしているのですか。

近藤　当社だけでは限界がある地場の管理会社のネットワーク化を進めているところです。入居希望者の声を吸い上げることもできますし、地主・家主に向けて商品を提案していければと考えています。

亀岡　他にも買収されたのですか。

近藤　2年前には硬質ウレタン素材の断熱材を生産・販売する日本アクアを傘下に収めました。高断熱・高気密の発泡断熱材「アクアフォーム」を当社の注文住宅と戸建て分譲で標準仕様とし、エコを意識した商品づくりを追求しています。アクアフォームは冷暖房費の削減効果がありますので、入居者は光熱費を抑えられるというメリットがあります。

会長の娘と結婚し保険業界から転身

亀岡　業績はどうですか。

近藤　2010年度の営業利益が23億5000万円と2期連続で過去最高益を更新しました。期初計画では15億円を予想しており、大幅に上回ることができました。今後も当社の成長が見込める事業であれば積極的にM&Aを進めていく考えです。

亀岡　経営の方は順調なようですね。ところで、社長はもともと住宅業界に携わっていたのですか。

近藤　以前は保険会社に勤務していました。私の妻が会長の娘にあたり、10年前の結婚を機に入社しました。義父の「上場するんだ」という強い思いに引かれ住宅業界に身を投じました。

亀岡　それでは黒須会長の夢が実現したわけですね。

近藤　2007年に名証2部に上場しました。そして09年4月には社長の座を引き継ぎました。

亀岡　上場したからといって満足してはいけませんよ。事業を成功させるためには3つの要素が重要です。「組織をつくるのがうまい」「借金をするのがうまい」「名前を売るのがうまい」ということです。

近藤　取材対応などを含めIR活動を積極的に行っていくつもりです。

亀岡　近藤社長と御社の名前が全国に知れ渡ることを楽しみにしています。

会社概要

会社名	株式会社桧家住宅
所在地	埼玉県久喜市久喜中央1－1－20　久喜駅桧家ビル6F
代表者	代表取締役社長　近藤昭
設立	1988年10月
社員数	連結715人（2010年12月末現在）
事業内容	木造軸組み住宅の請負・販売、設計、施工および管理など