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。

戸建賃貸住宅は近年、従来のアパートと比較して投資効率の良さや、狭小地でも建築可能なこと、潜在的ニーズの獲得などで市場性が拡大している。今回登場するランデックス（本社：愛知県名古屋市）は、戸建賃貸住宅の建築請負事業に特化し、首都圏と名古屋で受注実績を高めている。昨年末からは全国の建設会社・工務店・不動産会社を対象にしたフランチャイズ展開を開始した。同社の工藤鉄太郎社長に話を聞いた。

戸建て賃貸住宅「プライムアセット」FC事業開始

木造軸組金物工法を採用し 1棟当たり743万円で建築

ランデックス（愛知県名古屋市）
工藤鉄太郎社長（56）

プロフィール

昭和26年山形県山形市生まれ。昭和49年3月法政大学工学部建築学科卒業後、設計事務所、大手不動産会社などを経て分譲マンション管理会社ダイワードの代表取締役を務める。平成18年ランデックス代表取締役に就任、現在に至る。

名古屋と首都圏で展開 半年間で50棟受注

亀岡　戸建賃貸の受注が好調なようですね。

工藤　昨年の夏より本格的に首都圏と名古屋で、「プライムアセット」という商品の販売を行っています。おかげさまで半年間で50棟の受注を頂いています。

亀岡　賃貸住宅は年とともに変化をしてきました。賃貸住宅といえばかつては戸建てでした。いわゆる貸家というものでしたが、戦後、土地の有効活用としてアパートが主流になってきたわけです。この20年は相続税対策として借金をして建てる人がほとんどです。

工藤　しかし、たとえ相続対策だとしても、現在の状況では賃貸アパートを経営するにはリスクが高くなってきました。空室率百いっぱい建てれば、それだけ賃料収入が増えますが、その分過大な建設コストがかかります。

亀岡　賃貸住宅市場は、供給過剰の時代が長く続いています。空室対策や建築後のリニューアル費用の捻出などを考えると集合住宅を借金して建てるのは非常にリスクがあるでしょう。

工藤　実は当社の商品を気に入ってくださるオーナーは建設会社以上にその辺のことをよく分かっていらっしゃいます。当社でもよほどの立地でない限り、コストがかかる集合住宅は提案しません。

亀岡　実際、戸建て賃貸住宅を建てている人はどのような人が多いのですか。

工藤　名古屋と東京では少し違います。名古屋では主に郊外の住宅地などで比較的広い敷地を所有するオーナーが建設することが多いようです。

亀岡　集合住宅が建設できる土地であっても、わざわざ戸建賃貸を選択するのですか。

工藤　はい。1つの現場で1度に5棟～8棟を建設するオーナーの方もいらっしゃいます。一方で、首都圏では郊外の方からはもちろん、狭小住宅街の土地オーナーなどからも引合いが強いですね。20坪程度の狭小地に1棟を建設するケースや、古くなった自宅を建替え1棟を居住用、1棟を賃貸として建設するオーナーなどもあります。

狭小地の土地活用や自宅用との併設も

亀岡　確かに一昨年あたりから戸建賃貸住宅のニーズが高まっています。単に集合住宅が建てられないから戸建てにするといった人以外でも、ひとつの土地に何棟も建設するオーナーが増えている。

工藤　戸建賃貸は需要に対し供給が極端に少ないため、周辺の家賃に比べ、格段に高い家賃で入居者を募集できるという点が大きいですね。建設コストも当社の商品では一棟700万円台でできるように低いですから、投資利回りが高い他、負債も少なくて済みます。また入居者の方もいわゆる子育て世代が多く、入居者の入れ替わりが少ない他、最寄駅から遠いなどの立地条件もそれ程ハンデにはなりません。実際、当社では最寄駅から車で20分程度かかる立地条件であっても、想定家賃を上回る家賃で即日入居者が決定しています。

亀岡　しかし戸建賃貸市場には競合も増えているでしょう。実際私が知っている限りでもここ1年で多くの企業が参入しています。

工藤　確かに競争は日々激しくなってきています。しかし当社は商品力と提案力に自信を持っており、実際、競合した場合でもほとんど負けることはありません。商品に関しては、構造に木造軸組金物工法という最新の工法を標準としています。これは接合部に強い構造用接合金物を使用し、骨組材には強度を高くした構造集成材と使用する工法で、高い耐震強度を持つのが特徴です。当社では問合せのあったオーナーに建設中の現場を積極的に見にきてもらうようにしているが、品質には非常に満足して頂いており、これが受注につながっているひとつの要因でもあります。当社では施工の合理化など設計を工夫し、現在の「1棟あたり本体工事費用743万円」を実現できました。

亀岡　不動産の投資用商品としても面白い。

工藤　投資用としても購入していただくケースがありますし、「居住用として建設したい」という問い合わせも増えてきています。

亀岡　この商品を武器にフランチャイズ事業も開始したそうですね。

工藤　昨年末より開始し、現在、千葉・埼玉・神奈川など首都圏エリアの建設会社など10社が加盟しています。当社の施工エリアは営業拠点がある首都圏と東海地区に限られます。しかしながら、エリア外のオーナーの方からも建てたいという問い合わせが増えてきたため、FC展開を開始しました。この3月6日にはオーナーからの問合せが多い福岡市にて、建設会社と不動産会社を対象としたフランチャイズの加盟募集セミナーを行っていく考えです。

亀岡　FCは、加盟店の組織作りをしっかりやらないと成功しません。加盟店がそのノウハウを勉強して、自分はもっとうまくいくのではないかと考えてしまうと組織はバラバラになってしまう恐れがあります。成功のコツは加盟店に入りたい人を入れるのではなく、むしろ入ってほしい人を引き込むことです。FCで最も成功を収めたのはダスキンの創始者である鈴木さんだと思いますが、彼はそのやり方で今の組織を作り上げました。

工藤　当社の戦略は、永続的なサポートを前提とし、加盟店との共存繁栄を目指すフランチャイズ方式を目指しています。

3月6日に福岡でセミナーを実施

亀岡　参加されている業者は、不動産会社や建設会社ですか。

工藤　むしろこれまで賃貸住宅を手がけていない工務店が多いですね。

亀岡　建築基準法改正などで工務店の経営を取り巻く環境が悪化しています。彼らも自分たちのこれまで培った技術とノウハウを他の分野に生かしていかなくては、これから非常に厳しい。その点で土地活用と賃貸住宅はまだまだ魅力ある分野です。しかし実際にオーナーの受注を獲得するにはさまざまな高い壁を越える必要性があり、やろうと思っても自分だけではどうしたらいいのかわからない。

工藤　経営環境が悪化する中、業績を維持している経営者の方ほど危機感を持っており、当社への相談が寄せられます。戸建賃貸市場は工務店にとって、永年培った家づくりの技術を活かして戦える分野だと考えています。地主向けの営業をこれまでやったことがない工務店などが受注を獲得するためには、理屈ではなくて実践論が必要でしょう。当社は本部自らが、実際に戸建賃貸をオーナーに提案し、受注を獲得している点で、そのノウハウをご提供できるのではないかと考えています。

亀岡　戸建て賃貸住宅という商品は、土地活用方法としても新しい分野にあたります。まだまだ市場の広がりはあるでしょう。

工藤　今後は、全国にてセミナーなどを開催し、ネットワークへの参加を呼びかけたいと考えています。

▲戸建て賃貸住宅は新しい土地活用法として注目が集まっている

会社概要

会社名	ランデックス
所在地	愛知県名古屋市瑞穂区駒場町5－4－2
設立	平成7年10月
事業内容	戸建賃貸住宅の建設・販売、マンション・アパートの建築の企画、設計、施工又は工事請負業務、不動産の売買・賃貸・管理・一括借上げ及び仲介業務、ほか
事業所	東京支社、名古屋支店、沖縄営業所