オーナー専科は優良業者から配布しています　●申し込み方法

「オーナー専科」は、貴社の顧客である家主、地主等の皆様に配布する定期刊行物の役割を果たしたいと考え、企画された新聞です。

通常、コミュニケーション紙の製作には200万円以上の費用（印刷費＋編集費＋取材費）がかかります。当社のオーナー専科程度のものであれば400万円は見ておかなければなりませんが、それが100部ならわずか4万円（@400円×100）で利用できるのですから大きなメリットといえるでしょう。配布も当社の第三種郵便を利用いただければ46円、直接貴社から送られても68円で済み、大変お得です。申し込みは1社50部以上。問い合わせは右記編集局まで電話かファクスでお願いします。

2009年
8・17
オーナー専科
No. 887
毎週月曜日発行

週刊 全国賃貸住宅新聞

発行所　㈱全国賃貸住宅新聞社　東京都中央区銀座8−12−15　〔支局〕大阪　http://zenchin.com
TEL03（3543）6494（代表）・03（3543）6761（編集部）　発行人　樫本ゆかり（毎週月曜日発行）　年間購読料17,000円

2009
賃貸住宅フェア®
AM10:00〜PM5:00
in 大阪 11/12㊍ 13㊎
会場／インテックス大阪
無料登録券申込書
ホームページ www.zenchin.com
フェア特設ページからお申し込みください!!

貴社名・お名前
ご住所
〒
TEL
FAX
ご希望枚数　　枚

●この申込書を下記の番号にFAXしていただいた方に登録券をお届けいたします。
●登録券の発送は、申込後1週間程度かかります。

お問い合わせ
FAX 03-3543-6846
TEL 03-3543-6494（代表）
ホームページ「フェア特設ページ」まで
www.zenchin.com

名証２部上場 桧家住宅

戸建て賃貸住宅市場に進出

ランデックスを100％子会社化

注文住宅等を手掛ける名証二部上場企業の桧家住宅（本社・埼玉県加須市）が、戸建て賃貸住宅市場に本格的に参入する。7月に「プライムアセット」を販売するランデックス（東京都中央区）の株を取得し子会社化、新たに桧家ランデックスとして活動を開始した。グループを率いる桧家住宅の近藤昭社長に話を聞いた。

桧家住宅
（埼玉県加須市）
近藤昭社長（42）

来年には200棟 地主営業を強化

―ランデックスを買収して、賃貸住宅市場に参入した理由は。

近藤　注文住宅の取り巻く環境は非常に厳しい。新設住宅着工数を見ても近年、少子化の影響で減少傾向になる。当社の主力である注文住宅も一昨年度750棟、昨年度743棟と横ばいで推移している。幸いにも売り上げ自体は、昨年度約188億円と伸長しているが、今後事業基盤の安定と強化を図るため、新しい事業への参入を考えていかなくてはならない。その一環として昨年には戸建て分譲や不動産売買事業も手掛けており、次の段階として賃貸住宅市場への進出は必然のことだった。

―そこに売却話が持ち込まれた。

近藤　これがアパートなどの集合住宅ならば、当社は話に乗らなかったと思う。戸建て賃貸であれば当社の事業との相乗効果が見込めるのでは考え、買収に至った。今後は桧家ランデックスとしてこれまでの事業展開を踏襲しながら、更に事業を拡大していければと考えている。

―どのような相乗効果を考えているのか。

近藤　まず、同じ木造戸建てという点で技術的なノウハウが生かせること。商品自体も当社が推進している高気密・高断熱工法を採用したものなど、バリエーションを増やすことが可能になる。

―ただ、戸建てと賃貸では営業方法は大きく異なる。

近藤　ランデックス自体はこれまでに200棟ほどの販売実績があり、地主営業は専門分野なので、その点では心配していない。実は当社へは、子供が独立した老夫婦が家を建て替えたいと相談されるケースも多い。そのような場合に敷地内に「プライムアセット」2棟を建てていただいて、1棟は賃貸に、もう1棟はご自分で住むという提案ができるようになる。桧家住宅にとっても提案メニューを増やすことができる。

―当面の受注目標は

近藤　桧家ランデックスとして100棟、当社で100棟と合わせて200棟を来年には達成したい。単体で戸建て賃貸住宅をこれだけ受注できれば首都圏でのブランド力も大きくなるのではと考えている。

―賃貸住宅市場に参入するとなれば、当然管理事業も必要になる。

近藤　当然管理も今後重要なキーワードになってくることは間違いない。昨年当社は不動産事業にも進出しており、客付けにも力を入れていきたい。また入居希望者の情報を集めることで、彼らのニーズを分析し、地主・家主に提案できるような体制作りを進めていきたいと考えている。

◀戸建賃貸来年200棟販売目標に