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。

桧家ランデックス（東京都台東区）
日置 文彦 社長（49）

1962年10月17日生まれ。北海道夕張郡出身。東洋大学工学部建築学科卒業。大手ハウスメーカーにて設計、営業の経験を積み、07年1月に設計課長としてランデックス（現桧家ランデックス）に入社。その後、営業部長、取締役営業開発部部長、取締役業務統括本部長を経て、今年4月代表取締役社長に就任。趣味は読書、スキー、ディズニーリゾート。

名証2部上場の桧家ホールディングスのグループ会社である桧家ランデックス（東京都台東区）。同社はグループ唯一の賃貸住宅事業に特化した企業。戸建て賃貸住宅「PRIME ASSET（プライムアセット）」シリーズは、販売開始5年で累積受注棟数500棟を超えた。今年の4月1日付で同社代表取締役に就任した日置文彦社長に今後の展開を聞いた。

今年4月に社長就任 今後全国展開も視野

投資費用回収後の選択多数 出口戦略踏まえた提案強化

発売5年で500棟の実績、今期は160棟受注が目標

亀岡　今年の4月から社長に就任されたとか。

日置　現桧家ランデックスの前身であるランデックスに入社して、はや5年4カ月がたちました。大学も建築学科でしたし、卒業後に就職した大手ハウスメーカーでも設計の仕事を主に行っていました。桧家ランデックスにも設計課長として入社しています。

亀岡　御社は戸建て賃貸住宅の設計、建設、販売をされているのですね。今までに何棟ほどの受注実績があるのですか。

日置　販売開始から約5年で500棟の実績があります。入社してから、商材、物流の仕組みづくりを行い、営業まで幅広く担当してきました。弊社の社員は、1人1業種ではなく、多能工を目指して仕事をしてもらっています。

亀岡　そうですね。1人の社員が1つの仕事だけをしていればいいというわけではない。全ての社員が経営に携わる気概が欲しいものです。

日置　現在は東京本社と名古屋支店で20名ほどの社員がいますが、今後は全国展開に向けて業容を拡大していきます。

亀岡　人員や拠点、商品を増やすということですか。

日置　今年の4月に2人新卒社員が入社しました。今後も大幅とは言いませんが、徐々に社員は増やしていきます。また、現在は首都圏と名古屋を中心に展開していますが、今後は仙台や神奈川エリアへの拡大を視野に入れています。商品の拡大という意味では、今年の4月に太陽光パネル標準搭載のモデルも検討していたので年前から太陽光パネル標準搭載

▶今後の業界について熱く語り合った

相続対策だけでない事業としての戸建て賃貸

亀岡　東日本大震災の影響で「一生賃貸派」と呼ばれる人が増え始めているという声を耳にしますが、実際に戸建て賃貸住宅の需要は高まっているのですか。

日置　プライバシーが守られ、子供が走り回ったりしても安心かになってきています。

亀岡　オーナーや入居者の志向も千差万別、バリエーション豊

日置　そうですね。従来の「プライムアセット」シリーズは、光パネル標準搭載の新モデルと、現代風・南欧風の2デザインを新バリエーションとして発売しました。

亀岡　戸建て賃貸住宅に対して入居者側のニーズが増えていることは分かりました。オーナー側が建てるメリットはどこにあるのでしょうか。一見、戸数が多いほうが利回りも良いように思いますが。

日置　地主にとって賃貸経営は「相続対策」の意味合いが強いものでした。しかし今の時代、事業としても成り立つものでなければ、本当の意味での「相続対策」とは言えないと考えています。戸建て賃貸住宅はファミリー層向けなので長期に安定した入居者が見込めることが利点です。新築の同クラスのアパート・マンションと比較しても1、2割高い家賃でも借り手がつくことが多い。変形地や狭小地などの活用にも向いています。また、1棟ずつの相続がしやすいので子供の人数に応じて分けられるほか、投資費用回収後は借り主に売却しても良し、自宅としての利用、貸し続けて継続運用、解体してその時代に合った新しい土地活用を考えるのもいいでしょう。

新しいことへの挑戦 仕事への原動力に

亀岡　震災の影響もあるでしょう。被災地も本格的に復興が進めば、今までとは全く違う住宅

日置　確かに住宅業界は変革期に突入しているのかもしれません。

亀岡　入居者層しかり。10年後、20年後を踏まえさまざまな選択肢があることもオーナーにとってはリスクヘッジに繋がるということですか。

日置　「ただ建てればいい」という時代は終わりました。今後は、いかに「出口戦略」を考えるかが賃貸経営、投資のポイントになると考えています。

亀岡　500棟の実績があるということでしたが、管理はどうしているのですか。

日置　自社管理もありますし、オーナー様がもともとのお付き合いのある会社にそのまま頼まれるケースもあります。また、「パートナーズ」という仕組みをつくっており、業務提携している管理会社に管理を依頼するケースも多いです。オーナー様には、土地資産の活用方法から資金計画、入居募集、賃貸管理も生まれてくるはずです。60年前は隙間や立てつけが悪いのは当たり前でした。30年前はアパートに風呂もトイレもないのが当たり前だった。ところが今や、風呂、トイレは別途に付いているのが当たり前、家具や家電も付いていて戸建て並みの賃貸住宅もざらです。

日置　変革期に身を置くだけでなく、自分たちが業界を変えてやるんだという気持ちを持って臨みたいですね。

亀岡　最近の賃貸住宅は供給過多で空室が多い。だから、賃貸経営は怖いと暗く後ろ向きになるのではなく、空室になればなるほど儲かるような仕組みを作ってやろうというくらいの気概が欲しい。大手だから有利というわけじゃない。隙あらば入り込んで、天下を取ってやろうと思ってもらいたいものです。

日置　知恵を絞って、新しいことにチャレンジし続ければ面白いし、仕事をしていても疲れませんね。

亀岡　その意気です。今後の活躍を期待しています。

会社概要

所在地：東京都台東区北上野1丁目8番3号 三木ビル
資本金：3000万円
事業内容：戸建住宅・賃貸住宅の建設・販売・フランチャイズ事業。不動産の売買、賃貸借管理、一括借上げおよび仲介業務。