タカマツハウス

「仕入れ強化」が売上高に反映

当初予想上回る業績に

経験豊富な人材採用が奏功

高松コンストラクショングループで木造戸建住宅事業を手掛けているタカマツハウス（東京都渋谷区、藤原元彦社長）では、さまざまな分野で経験や知見を積んだ社員の採用を行ったことが奏功し、設立当初予想を上回る業績につながっている。同社では、２０２２年４月～25年３月までの３ヵ年計画において、最終年度には受注高６００億円、売上高５００億円、営業利益40億円を目指しており、「今後は仕入れから販売までの事業をきっちりと立ち上げることで1都３県のエリアで満遍なく展開ができるようしていきたい」（藤原社長）と考えている。

分譲住宅ブランドも好調

藤原社長

同社は19年４月の設立。同年９月に就任した藤原社長は「当初は10年で売上高５００億円の達成ができれば」と想定していたという。

その一方で、①高松コンストラクショングループのブランド力と資金力を活用できた②人脈や情報力を備えた社員が採用できたこと③コロナ禍で住宅市場にフォローの風が吹いた――といったこともあって、23年３月期には受注高２４０億円、売上高２００億円、営業利益８億円を見込めるまでになっている。なかでも23年３月期の第２四半期は、営業利益がグループ内で26％程度を占めるようになり、グループ内でも存在感が出てきているとみている。

設立からの３年間について「仕入れ強化」を掲げていた同社は、大手仲介会社などで経験を積んだ人材を積極的に採用。「情報、人脈、目利き力のある人材が会社をけん引した」（藤原社長）という。特に東京23区内の好立地を仕入れるなど希少価値で勝負したことが要因となって、売上高にも反映されるようになった。

同社が土地仕入れを実際に開始したのが20年1月。21年３月末の営業人員は28人だったが、現時点では73人まで伸長。特に73人のうち仕入れ担当者が９割を占めるなど、これまでは「仕入れ強化」を前面に出してきた。同社では25年３月までに営業担当者を１８０人まで増やす考えだ。

さらに、利便性や希少性などから厳選した土地に「適正な品質と価格」を追求した分譲住宅ブランド「ＭＩＲＡＫＵＲＡＳ（ミラクラス）」の提供を開始している。

「ミラクラス」は「未来」と「暮らす」を掛け合わせたもので、最寄り駅から徒歩10分以内という利便性と暮らしやすさを両立した用地を厳選し、そのエリアの顧客に最善の住宅を７千万円～１億円の価格帯で提供していくもの。

「ミクラス吉祥寺東町」の外観（東京都武蔵野市）

今後は販売強化へ

今年６月に販売を開始した分譲地「ミラクラス吉祥寺東町」（東京都武蔵野市、全４棟）は、ＪＲ吉祥寺駅から徒歩９分に立地。敷地面積１３４・００～１５１・59平方㍍、延床面積１０６・50～１２０・90平方㍍で、販売価格は１億２２８０万円～１億６２８０万円だったが、完成後２ヵ月で完売となるなど、「私たちが思い描いているような物件ができたと思っている」（藤原社長）という。

「ミラクラス」の特徴は、①時代とともに変化するライフスタイルに合わせた提案②品質に妥協せず、適正価格の実現③厳選された立地に機能性とデザイン性の高い建物の提供④購入後から始まるトータルサポート――といった家づくりに注力したことによって、これまで50棟の引き渡しが行われており、23年３月までに２８０棟の引き渡しを目指している。

同社は創設から４年となった22年度からは「販売強化」を掲げており、「立地の良さに加えて建物や街づくりの価値で勝負する」という方針だ。これまでの東京都城南、城北、城西、横浜市の各エリアに加え、今年５月にはさいたま市浦和区に埼玉営業所を開設するなど拠点を拡大している。今後は売り上げ規模に応じて支店や支社の設立を視野に入れており、まずは1都３県でしっかりと事業展開することを目指している。