

トップに迫る

上場企業の成長戦略

2007年の名証2部リットが見込める。

に上場以来、売上高・営業利益ともに好調な松家住宅（埼玉県久喜市）。2010年12月期には、売上高284億円（前年同期218億4000万円）、営業利益15億円（同期10億5100万円）を見込む。期初計画を上回って現在推移しており、前期に記録した過去最高益更新が確実視されている。

その1つの要因が事業領域の拡大だ。「相乗効果が期待できる事業であれば積極的にM&Aを進めていく」という近藤昭社長の考えのもと、昨年7月に戸建て賃貸を手がけるランデックスを子会社化。注文住宅を主軸とする松家住宅との木造という共通点から、技術的なノウハウや

2010年12月期は過去最高益15億円見込む

M&Aによる事業領域拡大が寄与

その1つの要因が事業領域の拡大だ。

ランデックスの戸建て賃貸商品「プライムアセット」の販売数は、昨年対比増の100棟を視野にとらえている。松家住宅と取引がある金融機関からの地主紹介により約20棟を受注。また、同社が全国60カ所以上に展開する注文住宅展示場の来場者に対し、所有する敷地内に持ち家と賃貸物件を整えていく構えだ。

さらなる販売拡大を狙う。賃貸仲介事業にも取り組む、入居希望者の声を吸い上げて地主・家主・オームを標準仕様とし、快適な住空間を実現する商品づくりを追求している。注数で上回るまでに急伸



近藤昭社長(43)

松家住宅

(埼玉県久喜市)

「景気減退の影響から銀行融資がつかずらく、コストを抑えたいというニーズが強い」注文住宅事業では時代の潮流に沿った低価格の企画型商品が支持を集めている。2008年には、32坪・1500万円からの外観とカラーの組み合わせが選べる「スマートワン」、09年には35坪1800万円からの設計に800万円からの設計に

る。受注数は昨年比5割増と好調で、今期の目標は1000棟を見据え向上にもつなげる。

1~8月の同社全体の受注数は昨年比5割増と好調で、今期の目標は1000棟を見据え向上にもつなげる。

1~8月の同社全体の受注数は昨年比5割増と好調で、今期の目標は1000棟を見据え向上にもつなげる。

1~8月の同社全体の受注数は昨年比5割増と好調で、今期の目標は1000棟を見据え向上にもつなげる。

1~8月の同社全体の受注数は昨年比5割増と好調で、今期の目標は1000棟を見据え向上にもつなげる。

1~8月の同社全体の受注数は昨年比5割増と好調で、今期の目標は1000棟を見据え向上にもつなげる。