

関西大手の小売店、ナカザワ建販(大阪府岸和田市、四本敦緒社長)は、不動産会社向けの住宅供給事業を「クオオデザイン」のブランド名で本格化させ、今年度の供給目標に年間100棟を掲げる方針を明らかにした。同社は既に昨年実績で年間250棟強を供給しており、ブランド化や販売、供給体制を整えることで5倍の規模に引き上げる計画。地域で訴求力の強い住宅をブランド化して不動産会社に提案、その受注を地域の工務店に流すことで同社の販売拡大と地域工務店の仕事確保に貢献するのが狙い。

現在、住宅供給の中心になっているのは同社グループの工務店・しあわせ家族住宅(岸和田市)で、年間160棟の住宅を建設しているが、それ以上の受注分についてはナカザワ建販の販売先工務店に振り分けている。当面は、しあわせ家族住宅

# 不動産向け住宅供給を本格化

## 年間供給1200棟が目標

### ナカザワ建販

宅を軸に進めるが、グループ化し、縛りの弱くゆくは参画工務店を弱くフランチャイズ、チェーンの立ち上げを情報発信基地としてナカザワハウジングパー

視野に入れる。クオオデザインでは、企画住宅200プランを用意するのに加え、建築家と連携してコンペ形式のデザイン提供も企画。消費者向けの

ク(堺市、8月開設予定、13区画)にモデル住宅を兼ねる分譲住宅を開発するほか、リクルートの協力を得て住宅総合展示場(26区画、来年3月開設予定)にモデル住宅を用意する。前者でモデル10棟(初期は3〜5棟)、後者でモデル20棟の規模になる。

また、クオオデザインを採用する不動産会社向けには店頭や分譲地に掲げるためののぼりを提供して、「クオオデザイン」自体の知名度

を上げる。なお、クオオデザインはクオリティデザインからの造語。同社子会社のクオオデザインは現在、損害保険の代理

・取り次ぎに加え、戸建て木造住宅の性能設計を行っている。不動産会社向けの住宅供給新事業はこのクオオデザインでの取り組みとなる。

#### 佐々木博専務の話

地場工務店向けの仕事を確保するのが狙いだ。各社が仕事を獲得するための競争を促すのは重要。その点で、しあわせ家族住宅は工務店の1社として特別扱いはしない。住宅デザインは柔軟に対応するが、長期優良住宅仕様や断熱性能、低炭素対応、10kW太陽光発電など基本仕様は固めたい。また、採用する建材類としてタイルや瓦、左官材など素材感を重視するほか、家を建てる楽しみを提供する仕組みを構築したい。そして早い段階で年間100棟規模に引き上げ、ナカザワ建販としては物販で60億円分の上乗せを目指す。