



# フージャースコーポレーション 廣岡哲也社長に聞く



フージャースコーポレーションはその高い営業力を生かし販売代理事業に注力する方針を掲げている。市況が安定するまでの期間を想定したものが、販売体制を持つディベロッパーならではの取り組みといえる。ただ、マンション市場全体の厳しさは当面続くことは確実。一筋縄では切り抜けられない危険性は、どの会社にも存在する。そんな中、今後とも変わらず、実需にフォーカスした展開を図る廣岡哲也社長に、事業の戦略を聞いた。

(聞き手・福島 康二)

「本格的なマンション不況」に入っています。

「ここ数年、供給が多くなり過ぎた。首都圏エリアの適正ボリュームは、年間5万戸前後。最近における市況の落ち込みのスピード感とその深さには多少戸惑うところもあるが、市場が向かっている全体的なベクトルは、必然的な方向だと思ふ。違和感はない」

「そんな中(今期)09年3月期)の業績は最終損失の予想です。」

「棚卸資産の評価損と保有資産の売却損が大きな要因だ。本業(マンション事業)は順調に推移している。」

## 「販売代理」を強化 不況下で発揮、高い営業力

「最前線で頑張ってくれている現場と本社スタッフ、そして経営陣が、

「順調な要因は？」

「前期より落ちているのは事実だが、合格点といえる数字は残せている」

「一体となって『何とかしよう』と考えていることが大きい。経営陣も毎週末現場を回ってお客様の声を聞き、更に競合物件

「高い営業力も強みなのでは？」

「当社の特徴のひとつとして、開発から販売、管理までの一貫体制が拳

「市場が安定する1〜2年ほどについては、新規の開発を控え目にと考えている。その分販売代理を手掛けることになるが、ありがたいことに多方面から引き合いをいただいている。」

「その営業力を生かし販売代理事業に注力する方針です。」

「その営業力を生かし販売代理事業に注力する方針です。」

「その営業力を生かし販売代理事業に注力する方針です。」

「その営業力を生かし販売代理事業に注力する方針です。」

「その営業力を生かし販売代理事業に注力する方針です。」

「その営業力を生かし販売代理事業に注力する方針です。」

「その営業力を生かし販売代理事業に注力する方針です。」

