

中期経営ビジョン

適正価格で販売強化

賃貸・仲介などの補完事業も視野

フージャースコーポレーションは、新築分譲マンションで月間100戸〜120戸をコンスタントに販売している。廣岡哲也社長は「緻密なマーケティングによる適正価格の設定が重要」と強調する。今期から販売代理にも力を入れるとともに、今後、賃貸・仲介、マンション管理などの補完事業も視野に入れていく方針だ。廣岡社長に中期的な経営方針を聞いた。

「市況悪化について 然的な結果と考えている。不動産業界は長く好況が続いていたので、必ずしも悪いわけではない。分譲マンション」

フージャースコーポレーション
廣岡 哲也社長に聞く



「現在の領域でいえば、やはり大量供給が続いたことや、多くの新興・上場企業に対する資金付けが一部度を過ぎたものになってきたことに起因していると思う。いい商品をきちんと開発・供給し、お客さんから評価されて利益を生むという本来の循環からは逸脱している」というのは、『新価格』から感じていた

「販売は順調だ」

「現在も、月100戸から120戸は安定的に売れている。商品コンセプトと顧客属性に関する緻密なマーケティングを行い、適正な価格を設定することも重要なポイントだ。これが当社の契約戸数を支えている一つの要因だと考えている」

——中期的な経営スタンスを

「現状は、本社移転や一般管理費削減などを進める一方で、当社の強みである販売力を裏づけにした販売代理で収益を上げられる体制をつくることだ。この時期を乗り切れば、この一顧客だけを見てやってきたスタンスを持ち、かつ企画力なり営業力なりの強みを持つ専門デベロッパーにとっては、好循環に入っていると思う。その時期は最短でも再来年くらいと見ており、販売代理で会社を運営できる体制を早期に構築したい」

「今後も安定的に年間1500戸を供給していくつもりだが、誰も市況は操作できないことを考えると、補完事業を組み立てることも大きな課題であることを体で学んだ。そこには大きな奇策はなく、賃貸や仲介、マンション管理など、皆々と安定的につくっていくことが大切だと思っている。社員もお客さんに喜んでいただくことを活力にしており、そうした一生のお付き合いをしていく仕組みにすることは、組織の厚みを増す意味でも重要だ」

「流動化事業を展開していなかったことが資金繰りの変動要因を減少させていること、毎月コンスタントに販売収入が得られているため、関係会社ときちんとコミュニケーションをとっていかうことで資金繰りについては問題のない状態ができています。用地仕入れは、これまで単独で物件を開発してきたが、今後は共同事業先とリスク分散をしながら、いいものがあれば慎重に検討したいと考えている」

——資金調達状況と用地仕入れについて