



社員の6割、マネージャーの4割が女性。女性の感性とパワーを生かし、設立7年10カ月で株式上場

●学生時代から決めていた起業

フージャースコーポレーションの設立は1994年12月。現社長の廣岡哲也氏がマンシヨン・デイベロップターのリクルートコスモスに9年間勤めた後に起業した。31歳の時だった。「学生時代から将来起業することを心に決めていたので、就職活動する時も起業するにはどんな業種がいいか、どういう会社がいいかを軸に会社を選びました」と廣岡氏は言う。

日本経済がバブル経済の絶頂期で活況を呈していたからだ。不動産ビジネスのフィールドはどこも広がり、扱う金額が大きいくことが魅力的に映った。そこで「独立するのはデイベロップター業」と決めて、若いうちから任せてもらえる活気のある企業というイメージがあったリクルートコスモスに就職した。当時、同社はバブルを追い風に業容を急拡大していた。

最初配属されたのは財務部だったが、2年目からは営業部にまわりマンシヨン販売に携わる。その後企画開発部で事業用地的仕入れを担当した。

当時の不動産業界はバブル期でどの会社もダイナミックな展開をみせていたが、やがてバブルが崩壊すると地価が下がり、事業化を見送る不動産を抱えるようになった。当然、事業を拡大していた会社ほど負の遺産が足かせとなって身動きがとれなくなり、不動産業界は冬の時代を迎えることになるのだが、マンシヨン業界だけは新時代に突入するきっかけとなる。

首都圏マンシヨン市場（新規供給）は、バブル崩壊によって91年には2万5910戸に急減するが、その後92年2万6000戸、93年4万4000戸、94年7万9000戸と拡大する。このマンシヨンマーケットの拡大を目的にしたりして、起業を志していた同氏の胸が騒がぬはずはなかった。マンシヨン市場は地価の値上がり、金利低下、さらには建築費の値上がりとい

うトリプルメリットを背景に、急拡大をみせていた。「この時期を逃すと起業のチャンスはない」（同氏）と、独立を決断。94年12月に㈱フージャースを設立（半年後の95年6月に株式会社にする）とともに現社名に変更、たった1人でのスタートだった。

会社として、資金もなければ信用もないという状況だったのでも、最初は中堅デイベロップターの補完的業務——建設現場の近隣折衝業務や周辺の販売状況のマーケティング調査などからビジネスを開始したが、市場が急拡大していただけにビジネスチャンスは多く、翌年には早くも不動産販売を受託。しばらくは販売代理の時期が続くが、同社が心がけたのは単なる販売代理でなく、企画提案型の販売代理だった。

「資金がないので土地情報を集めては企画書を作り、マンシヨン・デイベロップターに持ち込む。それが採用になれば販売受託するというのが当時のビジネスモ



株式会社

フージャースコーポレーション