



(6)

マンション・ビル・流通

東証1部スピード上場

フージャースコーポレーションが、会社設立から9年9カ月のスピードで東証1部に上場した。主力の郊外型の低単価ファミリーマンション「ウイズシリーズ」が原動力となり、今期も予定計上戸数約1000戸のうち、8月末時点で9割が契約済みと好調だ。都心回帰の流れとは逆方向を貫く廣岡哲也社長に話を聞いた。

(渋井 篤敬)

短期間での一部上場です。

フージャースコーポレーション 廣岡 哲也社長



視してきたからだと思う。作り手が作りたいと思う住宅と、顧客ニーズや満足との

を今後も続けますか。「エリアや価格に対するニーズが細分化している現在のマーケットを縫ぎたい

見た顧客が「あそこのマンションなら買える」と、飛び込んでくるようになった

と考えている。リスクが低い。マンションもあくまで一般分譲が主力であり、いい土地があれば別だが、フ

それほど重きを置いていない。ただ、マンション分譲の関連で管理事業は拡大する。先々には、アフターの視点も含めてリフォーム事業も検討したい。このまま『ウイズ』を主力に企業としての土台をより強固に固

郊外ファミリーで業界一に

「ジャスタックとの部を上場した時と同様に、ここからがスタート。会社設立以来、成長し続けてきた『クセ』をこれからも維持する。何度か修繕場がなかったわけではないが、ここまで足踏みがなかったのは、内向きには社内体制を常に固めながら、外に向かつては顧客の評価を端的に表す『売れ行き』を最も重

は必ずしも一致しない。売れ行きは度合いが顧客満足度を定量的に量る唯一の物差しであり、これを重視すればおのずと顧客からの評価も高まるし、業績も拡大する

「入れ済みだが、ほぼ8割を低単価ファミリーの『ウイズシリーズ』が占め、立地も9割が埼玉と千葉の両県にあり、これを重視すれば、再来期の1500戸供給をクリアする際には、当社のプランニングも相

がすべて。マーケティングに基づいた商品構築力が生み出された。顧客の意見に委ねた供給戦略を取ること

が最も大切だ。逆にいえば、顧客との会話を忘れず

「分譲事業以外への進出は、今のところ視野にはな

「郊外・バス便立地で低単価供給という逆ばり

最近で

リスクを伴う事業ではない

「今どころ視野にはな

めたい」

めたい」

