

フージャースホールディングス 廣岡哲也社長に聞く

人材育て事業を多角化

経営・執行分離し環境変化に備え

4月1日に発足したフージャースグループの持株会社フージャースホールディングス。主力の首都圏でのマンション分譲に加えて、近年は地方展開や戸建分譲など事業の幅を広げている。「少子高齢化が進む住宅市場は長

で、社員の能力を引き出したい。採用面では、自律的に自立できる人間を求めている。成長できる場を提供することが、経営責任を持つ私の役割だ」

業エリアとなった。北海道では函館の再開発に参画する。競合の少ない関西以東を中心に、供給過多を避けながら分譲マンションを供給し、地域経済にも貢献したい」

中間層ニーズに強み
——分譲事業は大手寡占化が進んでいます
「創業以来、ニーズはあるがマーケットに存在しない住まいをタイムリーに供給してきた。立地、仕様、ローン付けなどを含めた中間層のニーズをつかんできた強みを今後積極的に生かす」

「住まい、暮らしを扱う面で女性の視点は不可欠だ。加えて、女性は目標に向かって集中力を発揮する。今後も意識的に登用していく」

「商品面では、マンション分譲のほか、戸建分譲、中古マンションの再生販売を新たな柱に育てている。パワービルダーと大手不動産の中間価格帯となる戸建分譲は、商品企画やまちづくりにも力を入れている。港区・白金のシニア向け分譲マンション販売代理(11年)で蓄積したノウハウを生かして、終の棲家も自社で手掛けるなどシニア事業も今後展開する。シニア事業は拡大が見込める数少ない不動産事業であるとともに、経済の循環にもつながる社会的に意義のある事業だ」

「ホールディング制のメリットを生かして、良い案件があればM&Aを進めたい。また、地方の再開発への参入も積極的に進めたい。少子・高齢化は地方が先行しており、この経験は将来首都圏でも役に立つ。分社化した戸建分譲事業は販売面も好調。引き続き伸ばしていく」

戸建分譲、地方事業を強化

——持株会社制導入の狙いをうかがいたい

「少子高齢化が進み、住宅市場の縮小は長期的には避けられない。リスクを分散し、一マン危機では金融面から不動産業の淘汰が進んだが、今後は本業

による淘汰が始まる。それを乗り越えるためにホールディングス体制を導入した。分譲事業は景気の波を受けやすく、中堅企業では分譲事業のプレートを踏むタイミングを逃しがち。必要なときにプレートを躊躇なく踏めるよう、執行(事

業)と経営(財務)を分離した。これによって、景気変動に強い体質を作っていく」

「創業から18年が経過し、新卒で採用した社員が育ってきた。中途で採用したミドル、シニアマネージャークラスの人材も能力を発揮している。執行を現場に任せること

具体的には、

「創業から18年が経過し、新卒で採用した社員が育ってきた。中途で採用したミドル、シニアマネージャークラスの人材も能力を発揮している。執行を現場に任せること

具体的には、

「事業多角化は、エリアと商品の両面から多角化を進めている。主力の首都圏のファミリーマンションは(経済状況の変化などによる)変動が避けられない。地方は市場が小さいが安定感がある。昨年には京都と仙台に支店を新設、旧・アーバンシティーの地盤とする中部地方も事

「商品面では、マンション分譲のほか、戸建分譲、中古マンションの再生販売を新たな柱に育てている。パワービルダーと大手不動産の中間価格帯となる戸建分譲は、商品企画やまちづくりにも力を入れている。港区・白金のシニア向け分譲マンション販売代理(11年)で蓄積したノウハウを生かして、終の棲家も自社で手掛けるなどシニア事業も今後展開する。シニア事業は拡大が見込める数少ない不動産事業であるとともに、経済の循環にもつながる社会的に意義のある事業だ」

「ホールディング制のメリットを生かして、良い案件があればM&Aを進めたい。また、地方の再開発への参入も積極的に進めたい。少子・高齢化は地方が先行しており、この経験は将来首都圏でも役に立つ。分社化した戸建分譲事業は販売面も好調。引き続き伸ばしていく」

(聞き手・山口卓哉)

欲しかった暮らしを、しよう。