住まいの会社訪問
この人に聞きたい

株式会社興大　代表取締役社長
細川　義則氏

聞き手　有限責任中間法人　日本マンション協会理事長　小木曽忠孝

売り上げ戸数ではなく場所と質で勝負。だから規模は小さくても、時代の流れに順応しながら、地球に優しい、手作り感のあるマンションを提供することができる。

友達会社で創業15年目
売上げ100億円に！

数を追求するのではなく街に合った丁寧な物作り

小木曽　御社は創業15年目ですが、15年を振り返ってみていかがですか？

細川　創立当時の社員30名全員が、以前私が支社長をしていた会社の部下です。つまり、起業家精神などでなく、職を失った部下と一緒に何かやろうと始めた会社なんです。言うなれば、友だち会社みたいなものです。創立時のメンバーは現在も2、3人しか辞めていませんし、幹部連中とは20年以上の付き合いです。

小木曽　創立時ならではの苦労もありますよね。

細川　そうです。創立時はお金が無いから、販売代理のみで始めました。最初は50～100戸くらいでしたが、現在は年間800戸くらい売っています。販売代理が主だと大きな利益は上がりませんが、長い間には仲間と信頼が確実に増えていきます。

小木曽　リスクが少ない分、売り上げも少ない。

細川　そうです。ようやく売り上げが7、800万円から始まって、現在70億円に手が届きそうな状態。経常利益が最初は300万円くらいだったのが、前期で2億円になりました。

小木曽　立派なものですよ。このように邁進するための、御社独自の企画や企業ポリシーは？

細川　大袈裟なものではありませんが、社会的には地球温暖化防止対策に取り組むことを決めています。事業面としては、数を追求したマンションではなく、その街に合った物件を丁寧に手作りしていきます。屋上緑化や太陽光発電を取り付けたり、エントランスホールをギャラリー風にしたりしています。

細川　義則
（ほそかわ　よしのり）
株式会社興大
代表取締役社長　1954年生まれ

京王線・百草園の物件
緑豊かな山里の雰囲気

小木曽　その企画にのっとって作られたのが、2月に売り出された「クイーンシティ百草園ベルフォレスト」ですね。

細川　そうです。京王線・百草園に建設中のこのマンションは、前面にある百草園の山から水を引いてビオトープを付けたり、緑豊かな山里の雰囲気が出る工夫をしています。

小木曽　できるだけ緑を生かし、環境に配慮した物件を作っていきたいということですね。このほかにも物件に関して将来に対して考えていることはありますか？

細川　少子高齢化で人口が減っていく今、マンションを作って売っていく仕事に将来性があるのかどうか悩むところです。

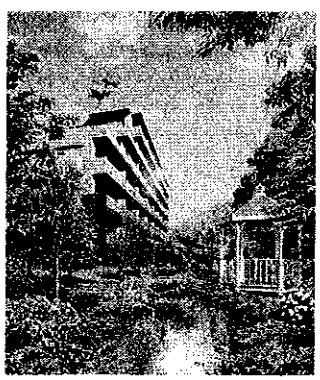
しっかりした物件の提供
地球緑化クラブへ協賛も

小木曽　なかなか面白いところに目をつけましたね。最後になりますが、これまでの実績を踏まえた、御社の将来展望について教えて下さい。

細川　第三者割り当て増資をして、6年前に資本金も3億を超えました。ゆるぎのない上場会社にすることに、今は力を入れたいと思っています。企業として利益が上がる構造に精度アップしなければ、その先の構想が描けない。そこで「中期新3カ年計画」というものを打ち出しています。まず企業面で、デベロッパーとしての力をさらにつけ、販売代理では確実に売れるものを企画することです。次に雇用面で、社員のモチベーションを上げることが、利益を上げることにつながる。楽しく仕事ができて、プライベートも充実できるような勤務態勢ということで、営業の勤務時間を2～3時間短縮した短時間集中型の営業部を作り上げたいと考えています。午後12時から9時までにしました。

小木曽　長期的な展望はいかがですか？

細川　マンションを作って売るということは、デベロッパーに全責任があるということです。そういう自覚がなければ、やってはいけません。もう、30年で壊してまた建てるというのではなく、100年住宅といわれるような、しっかりした物件を作る時代が来ています。我々はもっと社会的使命を持つべきだと思います。手始めに我が社は「地球緑化クラブ」というところに協賛しています。これは中国の砂漠を緑化する運動です。50万円もあれば5千坪の砂漠を緑にできます。微力ながら温暖化防止のお手伝いをさせてもらっています。



〈会社案内〉

株式会社　興大　設立・93年11月　資本金・4億円〈業務内容〉マンション用地の開発・分譲マンション建築の設計企画・不動産の売買、仲介、賃貸、管理及び鑑定・各種保険代理業〈社員数〉105名

マンションのニースが増えているのです。

小木曽　そうなんですか。それは初めて聞きました。

細川　ええ。ですからあと10年は、時代の流れに融合したものが作れる、デベロッパーとしての腕を磨いていきたいと思います。それが我々の目指す、年間300～500戸ほどの規模のマンションなら、都内と言えども可能だと思います。また、販売代理業に関しては首都圏全域の来場で勝負しなければなりませんが、15年間700戸を販売してきた経験に基づき、企画面において地域ナンバーワンプロジェクトと言われるような商品企画を提案して、60名の営業部隊が着実に売り切り、さらなる仲間作りと信頼の輪を広げたいと考えています。

ただ、この先10年は、今まで15年かけて手に入れたノウハウを緻密にして、さらに手作り感を強調した物件を作り、15年間、温めて作り上げた営業部隊が着実に販売していくことを考えています。

小木曽　昨今は土地代が高いからデベロッパーさんも大変ですよね。

細川　当社は分譲マンションの年間販売戸数を増やしても、300戸程度と思っています。他社が2、3年で求める結果を、どうせ15年遠回りしているのだから、多少時間が掛かってもいいから、より良い方向を模索していこうと。ですから数ではなく、場所と質で勝負していこうと考えています。

小木曽　場所というのは？

細川　自社マンションは、東京都内で50～300坪の土地に、大手が敬遠する小さなマンションを建てています。単身から3名くらいが住む、50～60㎡くらいの広さの物件です。先ほど少子高齢化で人口は減るという話をしましたが、確かに人口は減っているけど、離婚や子どもの独立などで、小さな世帯は増えています。さらに中クラス以上のサラリーマンの方は、自宅はすでに持っているけれど、老後の家賃収入にとか、自分だけの部屋が欲しいなど、小さめの

小木曽　忠孝
（おぎそ　ただたか）
1940年生まれ。
東京都出身
日本マンション協会
創設（03年4月1日）
http://www.nmkk.jp