住まいの会社訪問 この人に聞きたい

㈱アーバン・ビルド 代表取締役社長 山中 敏彦 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

ファミリー、コンパクト、ワンルームと、ニーズに合わせた3タイプの分譲マンションを販売しているディベロッパーは少ないのが現状ですが、それを可能にしたのは「人を育てる」という経営方針があるからです。

営業力の強化が一番 「人をいかに育てるか」!

山中　敏彦氏(やまなか・としひこ)
㈱アーバン・ビルド代表取締役社長
1952年、愛媛県出身

小木曽　御社は1989(平成元)年に設立されていますが、最初はマンション関係の会社ではなかったそうですね。

山中　はい。最初は家庭用医療機器の会社として設立しました。しかし、いろいろな角度から見て、マンション業界が魅力的だということで、業種をチェンジしたんです。

小木曽　いきなり分野の違う業界に飛び込むなんて、珍しいことですね。最初はどのようなことから始めたのでしょうか?

山中　千葉のあるゼネコンから販売を頼まれたんです。そのマンションは全部で30戸だったのですが、1戸しか売れていなかった。それを私たちは3カ月で完売しました。当時、営業マンは10人でした。

小木曽　ほう、それはすごい。その時は委託販売という形だったのですか?

山中　いえ、ハイリスクですがハイリターンでもある、責任買い取りをしました。やはりマンションは、完売して初めて利益が生まれますから。

小木曽　それもまた、思い切りがいい。いや、だから完売できたのでしょうね。

山中　この話が業界に広まり、いくつかの会社から売れ残り物件の販売を頼まれました。この経験が我が社の原点だと思っています。

小木曽　しかし、そうなると、何といっても営業力が一番といえますね。

山中　今でも一番重視しているのは、営業力の強化です。営業力とは「人をいかに育てるか」に尽きるんですよ。これは難しいことです。気力体力ともヘトヘトになります。厳しいだけではダメですから。

アーバンキャッスルひばりが丘

小木曽　そのために、社長が社員にアドバイスするのはどんなことですか?

山中　仕事と遊びのメリハリを付ける。そのために、野球、サッカー、ゴルフなどのレクリエーションも充実させています。あとは「自分も結婚しよう。子どもも育てよう。そして家族が暮らす家も持てるようにがんばろう」ということです。

小木曽　まさに、営業マンを育てるということなんですね。一人ひとり身に付けた営業力で、今後どのように営業を展開していくのですか?

山中　営業方法はオーソドックスなものです。電話セールスと飛び込みが主体ですから。成果が出るまで手間ひまが掛かりますが、こうしてお客様と直接の信頼関係を作っていくことが大切なんです。それが営業の醍醐味でもあるんですよ。

小木曽　営業力を付けたことが、体力のある会社へと発展し、自社ブランドを持つまでになっていったのですね。

小木曽　忠孝氏
(おぎそ・ただたか)
日本マンション協会理事長
設立2003年4月1日、HP=http://www.nmkk.jp
1940年、東京都出身

課題は「少子高齢化」への対応

山中　そうです。01年に自社ブランドの第1号「アーバンキャッスル東向島」を分譲しました。この「アーバンキャッスル」シリーズはファミリー向けマンションです。その後03年から1Kや1DK(30〜40㎡)ほどの、コンパクトマンション「キャッスルシティ」シリーズを、更にはワンルームマンション「キャッスルステージ」シリーズの販売を開始したんです。

小木曽　コンパクトやワンルームマンションに注目した理由は?

山中　独り暮らしの女性や、DINKSの夫婦などは、広さよりも利便性の良さを求めているということから、コンパクトマンションを。ワンルームは投資を目的としたお客様のためですね。

小木曽　それぞれのニーズに合わせたマンションシリーズを展開しているのですね。

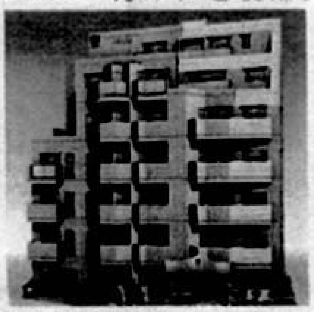
山中　ファミリー、コンパクト、ワンルームと3タイプのマンションを分譲しているディベロッパーは少ないんですよ。

小木曽　それぞれの売り上げの割合は?

山中　ファミリーが6割、コンパクトとワンルームがそれぞれ2割ですね。

小木曽　ほう、コンパクトとワンルームで4割もあるんですね。

山中　昨今土地価格が上昇し、手前共のお客様層としている第一次取得者の方々に都心部でファミリーマンションをご提供する事が難しくなっています。またマンション用地として流通している土地も小型化してきており、こちらの面からも都心部でのファミリーマンションのご提供が難しくなっています。逆にコンパクトやワンルームであれば、その様な小型の土地でも出来ますから。



キャッスルステージ
茗荷谷駅前

小木曽　ファミリーだけでは生かし切れない土地情報をコンパクト、ワンルームにも取り組む事で有効に生かすという事ですね。

山中　そうです。このような多角的な経営で、今期は100億円の売り上げを目指しています。更に来期も100億円分の仕入れはすでに終わっているんですよ。

小木曽　着々と体力を付けて躍進中ということですね。ならば、将来の展望は上場ということになるのでは?

山中　そうですね。3〜5年の間に上場できると思います。しかし、上場は安易に行うものではありません。どんなことがあっても大丈夫という確信のもとに進めます。

小木曽　今後、業界の動きはどうでしょうか。

山中　少子高齢化がますます進みますが、その対応が課題ですね。今は団塊ジュニアが販売のターゲットですが、これから10年もたてば、ターゲット数は半減し、激しい販売競争となっていくでしょう。そうなった時、どう生き延びていくかが課題ですね。

小木曽　対策は考えているのですか?

山中　はい。人数は減っても分譲マンションのニーズは消えませんから。年配の方が「一軒家は管理が大変だから、老後は鍵一つで生活したい」と、マンションへ買い替えるパターンが増えています。また東京は単身者やDINKSは増加傾向にあり、コンパクトマンションの需要もあります。もちろん投資目的のワンルームもしかりです。

小木曽　世の中の状況を把握してニーズに応えるということですね。

山中　この業界は浮き沈みが激しいですからね。1万円の賃貸管理から億単位の土地まで、いろいろな事業をからめながら、足元をしっかりさせ安定した会社を作っていきたいと思います。

【会社案内】　株式会社　アーバン・ビルド　設立/平成元年2月、資本金/9000万円(平成19年2月28日現在)。事業内容/①マンション分譲業=自社ブランドマンション、「アーバンキャッスル」「キャッスルシティ」「キャッスルステージ」シリーズの分譲。②不動産仲介業。③投資顧問業。④マンション賃貸業。⑤設計。HP=http://www.urban-build.com