住まいの会社訪問 この人に聞きたい

㈱サンピア　専務取締役　事業部長
山本 泰廣 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

その土地に見合ったマンションを作ること

消費者が手の出しやすい価格帯でマンションを販売し、成長を続けている㈱サンピア。そのために、少数精鋭の社員が、徹底的なリサーチと、しっかりとしたデータを元に、その土地に見合った商品を提案。「サンアリーナ」は、企業努力の結晶なのである。

山本　泰廣氏(やまもと・やすひろ)
㈱サンピア専務取締役事業部長
1967年、東京都出身

小木曽　まずは御社の簡単な社歴から教えてください。

山本　設立が昭和62年ですが、最初は他社のマンションの在庫販売から始まりました。次に平成5～6年ごろから、建て売り住宅の企画から販売まで行うことで、金融機関から信用されるようになり、初めは建て売り分譲の販売、その後、自社マンションの販売ができるようになったんです。それが2000年から01年にかけてですね。

小木曽　ほう、最初は戸建ての企画販売だったのですか。それで御社には、自社マンションシリーズのサンアリーナと戸建てのサンガーデン・シリーズがあるのですね。

山本　はい。とは言っても、今はマンションが売り上げの90%以上を占めています。やはりマンションは、最低でも1棟に20戸以上と、戸数が違いますから。

小木曽　最近は土地が高騰し出して、マンション用地を確保するのも大変ではありませんか?

山本　幸い、土地の仕入れは順調に進んでいます。売り上げも、5年前は1億ほどだったのが、昨年度は35億と年々上昇していますから。

サンアリーナ
リバーステージ外観パース

小木曽　それは素晴らしい成長ですね。それほど業績を上げ続けている、御社のマンション作りの特長は何ですか。

山本　目指しているのは、その土地に見合った商品を作ることです。土地が高ければ高いなりの、所得層に合ったマンションを作りました。もちろん販売するターゲットも富裕層に絞ります。逆にファミリータイプのマンションを作る時は一般の方が手の届く価格帯で設定します。

小木曽　販売ターゲットによって、マンションの広さや共有部分、もちろん価格も変わってくるのですね。

山本　そうです。だいたいその土地に住んでいる方の平均年収の5～6倍の値段がマンションの相場だと思います。

小木曽　なるほど。駅から近い一等地なら、高級マンション。駅から少し離れているけど環境が良ければ、ファミリータイプということですね。

山本　マンションと戸建ては同じ住宅でも別物ですね。戸建ては、収納力があって広さを求める方が購入されます。その分、価格も跳ね上がりますから、ファミリータイプのマンションを購入する方よりは、上の層の方たちになります。

小木曽　販売ターゲットをしっかり絞ってロスを少なくするのですね。

山本　はい、おかげさまで在庫はほとんどありません。そのためにも、土地を買ってからもマンションの方向性を再検討しますし、どの層をターゲットにするかなど、かなりリサーチをします。

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
http://www.nmkk.jp
1940年、東京都出身

経費を掛けないことで買いやすい価格で提供

小木曽　営業方針はだいたい分かりました。では、経営方針を教えてください。

山本　人員も含めたランニングコストをかけないで、お客さんが買いやすい価格帯を作ることができる。売れ残りが少ない理由は、その辺にあるのではないでしょうか。

小木曽　会社をスリム化して、その分をお客さんに還元する、ということですね。

山本　ええ、でも結局それが会社のためにもなるんですよ。

小木曽　建てた後のマンションの管理は、いかがなんですか?

山本　24時間体制で営業する大手の管理会社にお願いしています。管理会社は体制が整っていれば、どこでも同じだと思います。要は、その中の社員が問題なんですよ。一生懸命やってくれる人かどうかが大切なんです。

小木曽　なるほど。さて、話題は変わりますが、この急速に進む少子高齢化によって、住宅にはどのような影響があるとお考えですか?

山本　そうですね。必ずディベロッパーは選別されるでしょうね。その結果、半分くらいの数に淘汰されるかもしれない。生き残れるかどうかのポイントは、いかにお客さんのニーズに応えられるかです。ただ作って売れば良いわけではないです。だからこそ、リサーチとデータが重要になってくると思います。

小木曽　最後に今後の展望を教えてください。

山本　もともと戸建てからマンション事業へと展開していき、今はマンション分譲が主力ですが、何も土地はマンションを建てるためにあるわけではありません。その土地、土地によっていろいろな価値があり、ニーズがあるのですから、それに応えられる建物を展開していきたいと考えています。

リバーステージモデルルームLD

【会社案内】　株式会社サンピア　設立／昭和62年2月14日。資本金／2000万円。所在地／文京区本駒込5の4の7駒込スパンクリートビル7階。☎03・5977・8313(代表)。HP＝http://www.e-sunpia.co.jp/　リバーステージの問い合わせは、☎0120・503・613へ。