

未来都市開発社長・舟越裕介氏に聞く 「20年、売上高200億円視野に」 年間販売600戸超、ブランド戦略も強化 1次取得ニーズに応える

売買仲介

[住宅新報 2018年11月13日号]

ツイート

シェア

🍷

in

BI

☆スクラップ

メール

印刷

この記事を読むのに必要な時間：約3分

新築、中古と異なる第3の市場として注目が集まるリノベーション。「都心立地」「低価格帯」「高規格化」を強みに展開する未来都市開発(東京都中央区、舟越裕介社長=写真)は、自社ブランド・未来図シリーズの販売戸数が年間600戸の大台に乗った。舟越社長に今後の事業戦略について聞いた。(聞き手・佐々木淳)

——前期(18年9月期)の振り返りと要因分析を。

前期は販売戸数601戸。月平均で50戸の目標を達成し、売上高は155億3000万円(17年9月期は137億円)となった。主力である区分所有マンションの平均取引価格は2615万円(平均築年数34年)。仕入れから販売までの保有期間は約120日だ。



舟越裕介社長

利益ベースでは増収減益となった。減益の要因は、販管費の増大と人件費、固定資産の減価償却費などだ。人件費は取引戸数の増加による内勤スタッフの確保のため。販管費は期初から取り組み始めた新聞やラジオへの広告出稿が大きい。エンドユーザーへの認知拡大のほか、仕入れ先や新卒採用での信用力にも効果を発揮している。

増収の背景には、人材採用と育成がある。この仕事は「人材がすべて」と捉え、年間10人程度の新卒採用を実施。来春は新卒採用開始から10周年という節目であり、15人が入社予定だ。また、前期は収益物件として都内の一棟マンションを3棟手掛けた点も新しい取り組みだった。——今期の計画は。

今期は月平均の販売件数60戸、年間700戸を目指す。売上高は180億円だ。これが達成できれば20年に売上高200億円も見てくる。実需では中国人を中心に外国人の購入が月10件、年間100件以上を占めており当社の物件を客付ける外国人の仲介会社もある。海外の協力会社(投資家)との提携で広がる可能性がある。

現状の仕入れにおける新耐震・旧耐震の割合は5割ずつだが、金融機関の対応なども鑑みて、年内に新耐震6割、来春までに同7割と比重を上げていきたい。その方策の一つが、オーナーチェンジ物件の仕入れ。すぐに商品化できなくても仕入れが可能で比較的新しい物件が手に入りやすい点特徴だ。また、東京23区の中でも当社は新宿、豊島、台東エリアが強い。低グロス、築浅が評価され、売れ行きは好調だ。一方、品川、目黒など城南エリアには開拓余地があり、年間販売戸数を伸ばすためにも強化する。

——既存住宅市場の課題と、今後の市況の見通しは。

一般ユーザーにとって「不安」「汚い」といった中古のイメージを払拭し、リノベーションの普及を進めていく。当社が加盟するリノベーション協議会の対象分野も住宅から、まちづくりや空き家対策でも語られるようになった。

不動産流通経営協会(FRK)が住宅ローン減税等の面積要件を50m²から40m²へ引き下げを要望しているが、当社にとってはフォローの風だ。単身者、DINKSは明らかに増加しており、実需層の世帯構成に合った制度対応が必要といえる。価格動向については、5~10%のマイナス調整があったとしても、大崩れはしないと見る。一方、上昇調整もないだろう。一般所得層に届く中古あるいはリノベーションの選択肢がますます注目されていくはずだ。