

東証ジャスダックに上場

プロパティエージェント 中西聖社長に聞く

昨年12月22日に、東証ジャスダックへの上場を果たしたプロパティエージェント。投資用ワンルームマンションの供給を主力とする会社だ。外部経済環境の厳しさが指摘されている中であって、今後の成長戦略をどのように描いているのか。中西聖社長に話を聞いた。

(聞き手・福島康二)

——上場後、すぐに新たな年を迎えました。

「これまでとは違った新年の心構えだ。上場を記念した打鐘セレモニーは、私が最初にお世話させていただいた顧客と一緒にいった。当社の経営理念の一つである『顧客重視』の大切さを教えてくれた方だ。この姿勢は今後も最も大切にしていこう」

——外部環境が厳しい中での上場です。

価格競争への対応
——良質な物件の場合、仕入れ競争により価格が高騰する恐れがあります。

「2つ対処方法がある。1つは事業エリアを拡大しないこと。逆にエリ

アを更に絞っていいくらいだ。

『このエリアならプロパティエージェントに』

という認識をよ

り多くの仲介会社や協力会社に持ってもらえば、情報をいち早くもろうことができる。もう

1つは、等価交換や土地の共同所有者と一緒に時間をかけてじっくりと開発していくことだ。そうすることで価格競争のリスクを低減できる」

——今期(16年3月期)の販売計画(365戸)を、来期はどれくらい伸ばしますか。

「今期は売り上げベースで約90億円になる。来期は400、450戸の販売を予定しており、再来期は500戸弱まで伸ばしたい。ワンルーム

仕入れの“こだわり”貫く

新たにDINKS層へ訴求

以外に、DINKS層を対象とした実需マンションの供給で拡大を図る。エリアはこれまで通り、東京・横浜を対象としていく」

——新築マンション以外の展開は。

「中古住宅における情報の非対称性を解消するシステムを構築する予定だ。エンドユーザーの意思決定のサポート、ひいては中古住宅流通活性化に貢献できればと思う」

——5年、10年後の会社の姿は。

「来期、再来期は成長期と位置づけているが、更なる先を見つめて『踊り場』の時期を設けることも必要だと思う。特に内部組織を固めることは重要だ。その上で10年後には、アジア圏の富裕層を対象にしたクロスボーダーの事業を積極的に展開できればと思う」

——上場を機に改めて社員にメッセージを。

「上場したということ、は、株主が新たな利害関係者に加わったということだ。当社のことを信じて株式を購入してくださるこ

とに対し、全員に大きな責任とやり甲斐を感じてもらいたい。これまで通り顧客満足度を追求すると共に、成長を期待してくれる株主の満足度を高める取り組みを期待する」



昨年12月22日に東証ジャスダックへ上場。今後の事業戦略を語る中西社長