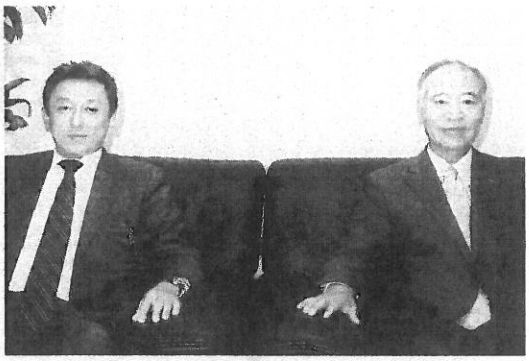
トップ対談

ホスト　一般社団法人 日本マンション協会
理事長　小木曽忠孝氏
URL http : //www.nmkk.jp/

ゲスト　株式会社エルシード
代表取締役　永嶋　康雄氏



社是「オンリーワン」の意義
創造性のもとでの開発理念
街のリアルな実感値を企画に反映

小木曽　御社のグループは「オンリーワン」がポリシーないしは社是ともうかがっています。目指すところは…

永嶋　デベロッパーの立場として一言でいえば、どこも真似のできないこだわりのある創造性のもとでその物件の地域で最良のマンションを提供したい、ということです。当社エルシードを含め私どもグローバル住販グループは暮らしの舞台となる街を自分たちの足でくまなく歩き、お客様の生の声に耳を傾け、そして、そのリアルな実感値を企画に反映させ、一つ一つの土地に最も適した空間を徹底的に追及しています。

そして、お客様一人ひとりにとって最も価値のある「本物」を提供する、それが私たちの使命です。

企業理念である「オンリーワン」の捉え方というのは、土地は似たものがあっても同じものは二つとなく様々な顔を持っています。私たちは、その様々な土地に最も適した未来を創造したいのです。まさにお客様はオンリーワンの存在です。

小木曽　いままでのお話を敷衍するとまさに創造的なマンション開発ですね。ご出身は大手デベロッパーとうかがっています。

永嶋　まず、平成一〇年に弟と不動産販売代理事業であるグローバル住販を設立しました。大手デベロッパー時代の販売、仕入部門の経験を生かして、マンションデベロッパーの販売代理を担っています。そして、販売代理業として数多くの企画提案をさせていただき、販売件数を積み重ねる事によりまさにオンリーワンの価値創造を追及してきました。そこで得た企画力と物件を見る目を活かして平成一三年に当社エルシードを立ち上げてデベロッパーとして分譲マンション事業へと事業領域を拡大して参りました。グローバル住販は実弟が経営し、エルシードの経営のみ私が任されております。

サバイバル時代に……
中小規模マンションに徹す
地域性を加味した企画で
将来の街づくりも想定

小木曽　デベロッパー業界も構造不況の最中にありますが、この業界では新興デベとしてどんなサバイバルを画いていますか、

永嶋　「オンリーワン」的発想でいけば個性を強調しなければなりません。そういった意味で当社にとっては多種多様な住民層向けに販売する大型のファミリーマンションはなじまない、といえます。何しろ企画、建設、販売まで時間がかかることと、売り残したときのリスクが大きすぎる。

そこで中小規模マンションに徹しています。総戸数三〇戸～五〇戸程度でこれまでのトータルは二三棟、約七〇〇戸となります。先ほど申し上げたようにオンリーワン的発想でまず、地域性を加味した企画を考えます。グループとして培ってきた販売の実績を活用し、その土地柄を考慮しながら家族構成をも加味して間取りなども考えます。私たちの手がける中小規模マンションに個性豊かなイメージ〈オンリーワン〉を育てたい。しかし独創的すぎて、奇抜すぎても街に馴染まない。中小規模と言っても街並みは大きく変わるので、街づくりを想定しながら開発しています。

小木曽　いまうかがっていて単なるマンション開発ではなく街づくりにいかに貢献するか、ということでもあるわけですね。たとえば、東京郊外の町田市に築二〇数年で一千戸近くの民間の分譲マンションがありますが、しかも駅からバスで二〇分程度かかります。それが現在空き室がほとんどなく定着率が抜群だそうです。

戸数設定も駅周辺の環境しだい
エリアの持つ〝購入パワー〟を分析
培ったデータを駆使

ローズ」の商品企画に積極的に活かしております。

さきほども触れましたがマンション開発という点でも販売代理業としてのグローバル住販の存在が大きいといえます。当社エルシードの物件ばかりでなく他のデベロッパーの販売代理としても、多くの物件を販売してきましたので、エリアの特性や個性を経験として熟知しております。その経験・実績をベースに顧客のニーズを分析し、マンション開発の企画に生かしています。

小木曽　マンション開発とは限りなく無限の企画力が勝負といえますね。

永嶋　そのとおりで、企画力と言っても立地の選定からマンションの配棟・ロット割等何から何まで一つとして疎かにはできません。たとえば見るからにマンション用地として適すように見える土地も、そのエリアの集客力や特性を間違うと大変なことになってしまいます。同じ市街地でもターミナルで乗降客の多い駅を最寄りにする総戸数一〇〇戸のマンションが即日完売したからといって、隣接駅で同じように一〇〇戸のマンションを開発しても効率よく売れるとは限りません。また都心でコンパクトマンションがよく売れるから、郊外のビッグターミナル駅の最寄りでも同じようにコンパクトマンションを建てて売れるかとか、そのエリアの持つマンション購入パワーというか、集客力や特性をあらゆる角度から分析し、マンション開発の企画に生かす、まさに千差万別なデータを駆使し結論を出すことになります。

その企画力を支える強みが、お客様に直に接するグローバル住販ということになります。環境、立地条件、家族構成など数えきれないほどのデータを駆使し一つのマンション開発の結論となります。

小木曽　では御社の開発物件を総括する意味で、これから販売される物件のコンセプトをお聞かせください。

永嶋　今回新たに瑞江〈東京・江戸川区〉の物件の販売を予定しています。瑞江では既に4棟のマンションを開発済で、エリアの特性としてファミリー向けの物件となりますが、毎回コンセプトとテーマを変えています。5棟目となる今回のコンセプトは家族との過ごし方をテーマとして、人にも環境にもやさしい住まいを目指しています。コンセプトを考えるにあたっては、すでに分譲済みの物件のご入居者と懇親会を開催して、リアルで貴重なご意見をいただいており、今回の瑞江の物件にも十分に活かせるのではないかと考えています。その場所、環境に本当に適した住宅を提供できるよう、お客様と直接接しながら創造意欲を燃焼させたいと考えております。

職　員　募　集

【募集情報】

仕事の内容　　建物診断（建築設備検査・特殊建築物調査）
年齢　　６０才以上
資格　　一級建築士
応募　　未経験可　履歴書（写貼）をお持ち下さい。

【応募問い合わせ先】

東京都中央区日本橋　１－７－１２　国土施設ビル
一般社団法人　　日本マンション協会　　（http//www.nmkk.jp）
お気軽にお電話下さい◆◆◆℡03－6225－4821　担当　宇山　迄