

# 供給戸数1000戸達成

## ニーズつかみ郊外でも好調

### 充実仕様で近隣客が9割

マンション開発・販売のゲーディッシュ(東京都新宿区、堤龍司社長)は、02年2月の会社設立から約5年半で供給戸数1000戸を達成する。「低廉で良質な住宅供給」をテーマに、二次取得者向けのマンションを2000万円台から3000万円台で供給。売上高も07年3月期で約70億円となった。これまで売上高を毎年倍増させてきたが「これからは、年二ケタのペースで安定成長をめざす」と話す堤社長に、今後の戦略を聞いた。

### 安定成長に向け人材育成

事業モデルについて  
「ぎもちのいいマンション」をコンセプトにしている。具体的には、ユニバーサルデザイン、セキュリティ、設備の充実、基本構造、永住品質、アフターサービスと

「例えば、浄水器やスライドキャビネットを備えたシステムキッチンや、裏収納付き三面鏡と大きなボウル付きパウダールーム、浴室乾燥機の標準採用がある。玄関床は自然石、タイルを用いている。特別に豪華でもなく、特徴的な設備があるわけではないが、基本仕様の充実を図っている。また、ナビプラ(ナビゲーションプラン)として、色や間取り、仕様

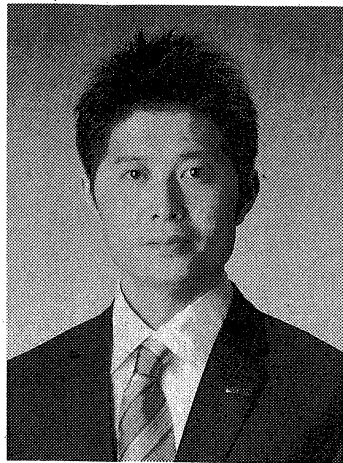
の変更などに柔軟に対応している」  
「郊外は、販売で苦戦している企業も多い。地域の優良エリアに供給すれば、確実なニーズがある。当社の販売物件の購入顧客は、物件から半径5キロに90%が集まっている。つまり、住んでいる街を変えたくないと思っている顧客が多いというのだ。近く千葉県八千代市で86戸販売するが、周辺には旧公団などの賃貸住宅が多い。家賃以下で購入できる価格で、実際に見て、欲しく

なる良質の物件を供給していく」  
「ファミリア向けを2000万円台から3000万円台で供給できる郊外が中心になる。土地価格に変化が見られるので、23区内の外周部での仕入れを強化していく。また、城南エリアなどでも年に2棟程度手掛けていく方針だ」  
「今後の計画を」  
「これまでは、売上高で毎年約2倍に成長してきた。07年3月期の売上高は約70億円に達したが、しばらくは2ケタ成長に抑えたい。今期(08年3月期)も70億円台を見込んでいる。トップダウン型でも100億円規模までの成長はできるがその先を視野に入れ、人を育てることに注力したい。新卒採用は03年以来毎年続けている。5年かけて現場を学んだ後は、管理を学ぶことにより将来の幹部社員として育てていく時期に入った。創業10年になる11年に、会社も次のステップへと成長させる計画だ」

「基本的6項目に力をを」  
「仕様について

「例え、浄水器やスライドキャビネットを備えたシステムキッチンや、裏収納付き三面鏡と大きなボウル付きパウダールーム、浴室乾燥機の標準採用がある。玄関床は自然石、タイルを用いている。特別に豪華でもなく、特徴的な設備があるわけではないが、基本仕様の充実を図っている。また、ナビプラ(ナビゲーションプラン)として、色や間取り、仕様

の変更などに柔軟に対応している」  
「郊外は、販売で苦戦している企業も多い。地域の優良エリアに供給すれば、確実なニーズがある。当社の販売物件の購入顧客は、物件から半径5キロに90%が集まっている。つまり、住んでいる街を変えたくないと思っている顧客が多いというのだ。近く千葉県八千代市で86戸販売するが、周辺には旧公団などの賃貸住宅が多い。家賃以下で購入できる価格で、実際に見て、欲しく



ゲーディッシュ

堤龍司社長に聞く