



不動産仲介を起点に 顧客視点で業績拡大 “東京に家を持つ” を実現させる

創業以来、圧倒的な仕入れ力と販売力を背景に業績を伸ばしてきたオープンハウス。東京23区を中心に、小規模な土地を有効活用し手頃な価格で戸建て住宅を提供する戦略で、前期の売上が1000億円を突破した。荒井正昭・代表取締役社長に堅実な成長を続ける事業展開の秘訣と抱負を聞いた。

荒井正昭 オープンハウス

あらい まさあき ■1965年群馬県生まれ。87年不動産仲介会社に入社。97年にオープンハウスを設立し、代表取締役役に就任。東京都渋谷区にて新築戸建て住宅の売買仲介を開始。2001年新築戸建て住宅の分譲、08年より新築マンションの分譲を開始。11年不動産流動化の事業を開始。13年東京都千代田区に本社を移転。同年9月に東証1部上場。

1997年の創業以来、業績を伸ばし、前期は売上高が1000億円を突破しました。好調の秘訣はどこにありますか？
荒井 不動産仲介事業を出発点として業容を拡大してきた点だと思います。例えば、デベロッパーは住宅というモノづくりであり、用地を幾らで買ったから幾らで売るかという発想。当社グループは、お客さまが何を欲しがっているか、幾らなら買っていたか、というお客さまの視点に立つ「販売」の精

神に基づいた事業展開を行ってきました。
 東京23区で木造3階建て住宅の供給戸数でトップクラスの実績を持っています。
荒井 大手パワビルダーは郊外を中心に1現場当たり数十棟という大規模な開発を行っています。当社グループは1現場平均2・5棟と小規模なのが特徴です。希少な仕入れ情報を地道に収集しながら、都心の限られた土地を有効に活用し、より快適な居住空間を確保しつつ価格を

ば、一気に業績は上がるかもしれませんが、事業が長期化し、環境変化に伴うリスクが大きくなります。当社グループは手間がかかっても、実需に基づく小規模・短期間のプロジェクトを積み重ねる持続的なビジネスを中心に展開しています。
 2008年のリーマンショックが一つの転機となりました。当時、同業他社が仕入れを控える中、私はリーマンショックでも家を買う人、欲しいという人が居なくなることはないと考えたのです。実際、30代の人たち

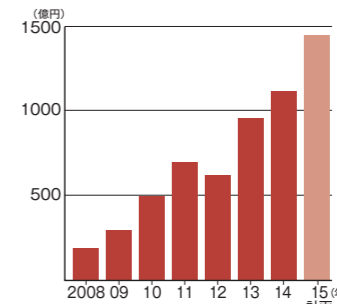
にとつては、マクロの金融危機により、住宅購入によって月々のローン返済額がこれまでの家賃より低くなることの方が大きな意味を持っていました。加えて、前年のサブプライム問題の時に保有資産を売却して、ダメージを受けなかったことも奏功しました。その結果、09年9月期の決算では前年を大きく上回る実績を出すことができましたのです。
**建築会社を子会社化
新たなステージへ**
 15年1月、建築会社のアサ



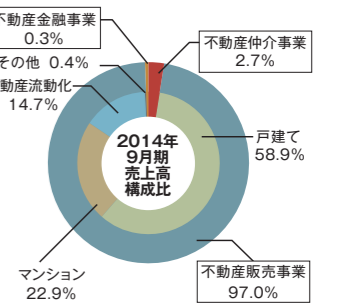
東京23区内の 木造3階建て住宅

職住近接を望む30代の共稼ぎ夫婦を中心に、手の届く価格で戸建て住宅を提供。製販一体体制で、土地を有効活用し快適な住まいを実現する

2014年9月期に 売上高1000億円を突破



ローリスクで持続可能な ビジネスを展開



2008年からのリーマンショック以降も順調に売り上げを伸ばしてきた
 ※15年計画にはアサカワホームの売上高を含まない
 不動産販売事業の戸建てを主力とし、外部環境に応じてマンションと不動産流動化のバランスを調整し、安定成長を目指す

抑えた住宅を実現しているのです。同様に、分譲マンションでも便利な立地にこだわり、1棟が20〜30戸となる小規模な土地を入手し、企画力と技術力で個性的な住まいを開発しています。主要顧客は30代の住宅1次取得者ですが、最近の共働きのご夫婦は、郊外の庭付き1戸建てよりも、職場に近い利便性の良い立地を優先するようになってきています。3棟の現場があれば、開放感のある角地ではなく、一番奥の安い家から売れていく。見栄を張らず「実」を取る。仲介を基本にしているからこそ見

えたニーズであり、場所と価格に重点を置くわれわれの戦略と時代の流れがマッチしてきたのです。
**ローリスクで
堅実な成長を目指す**
 売上が伸びても、大型のマンション開発などには手を出さない。その経営姿勢は創業以来一貫しています。
荒井 私が創業のときに考えたのは、会社は存在し続けなければならぬということ。大規模なマンションや開発型の投資用不動産などの物件を増やせ

カワホームを子会社化しました。
荒井 一番の狙いは、施工能力を確保し、建築機能を強化することです。
 当社グループは東京23区や神奈川県川崎市・横浜市を中心とした仕入れ力と販売力に強みを持ち、一方のアサカワホームは三多摩地区で、建物建築の優秀な職人を多く抱えていることが強みです。お互いの強みを生かして、仕入れ・建築・販売の製販一体の機能とエリアの両面からうまく補完できる存在です。将来的には、年間戸建て供給数3000棟以上となる当社グループの規模を生かして、共同購買、商品開発も考えていきます。
今後の事業展開について教えてください。
荒井 まずは、既存の事業で2000億円の売上高を達成すること。その次のステージとして5000億円を目指していきます。そのためには、外部環境に応じて、戸建て・マンションなどの実需としての不動産と、投資用不動産などの金融商品としての不動産のバランスを取ることが重要です。
 少子高齢化が進む中で、中古物件のリフォームが主流になる時代が来ることを想定して準備していきます。また、既に個人

投資家を対象に、小規模のマンションやオフィスビルなどの投資用不動産を供給していますが、今後は開発から保有まであらゆる事業の可能性を検討していきます。必要があれば、M&Aに関して積極的に取り組んでいきたいと考えています。
 これまで、住宅を求められるお客さまにとって当社グループが一番大事なニーズであると考えている「場所と価格」を実現することに経営資源を集中し、一定の評価を頂いてきたとの自負はありますが、顧客満足度という点ではまだまだ課題が残ると感じています。当社グループのコアコンピタンスである顧客志向に立脚した販売力を強化しながら、より質の良いサービスと商品の提供に尽力していきたいと考えています。