In terview　新トップに聞く！　トップインタビュー

上場できたのは企業が成長できている証
分譲MSとサ高住、RC一戸建てが3本柱

日本グランデは6月19日、札幌証券取引所の新興企業向け市場アンビシャスに不動産業者として初めて上場した。そこで、同社代表取締役社長の平野雅博氏に今後の展開などについて聞いた。

日本グランデ株式会社
代表取締役社長　平野雅博 氏

来年度以降に首都圏へ進出

――アンビシャス上場おめでとうございます。初日の株価の初値が7,52円、終値は7,73円でした。現在（7月22日）は初日と比較すると株価が2倍になっています。

平野　株価が上がると時価総額も上がるので、それは評価の一環として有難く受け止めます。

――道内の住宅不動産事業者の中で、上場する会社は少ないのではないですか。

平野　アンビシャスで不動産事業者の上場は初めてだそうです。本当によく頑張ってくれたので、上場にこぎ着けました。具体的には、社内体制が整備できたことと売上げが順調に伸びたこと、分譲アーレー」シリーズのブランドを構築できたことと思います。上場したからには、成長企業でいなければなりませんのでこれからも努力していきます。

――今回の札証アンビシャス上場の目的について話しください。

平野　弊社は創業時からパブリックカンパニーを目指してきました。これは引いてはお客様のためでもあるのですが、上場による一定のブランド確立も目的の一つでした。

――首都圏への進出の予定はあるのですか。

平野　将来的には収益体制を首都圏にも分散させる予定です。現在、東京23区内の土地代が高騰しています。そのため、千葉県や神奈川県など、東京都心への通勤アクセスが良いベッドタウンで、駅から近い場所を考えています。弊社の「グランファーレ」シリーズは共用部にジムやシアタールームなどを設けている特徴的な分譲マンションです。東京都心部で既に売れると思います。大手マンションデベロッパーよりも戸数が少ない30戸程度の分譲マンションも、良い土地があれば建てていこうと考えています。

――「グランファーレ」シリーズの特徴は。

平野　「こだわりのあるマンションに住んでいただきたい」という気持ちから、共用部にこだわりを持たせ、お客様が笑顔になっていただけるマンションづくりを目指しています。設計段階から自由に、こだわりを採用しましたし、こだわりのため原価は他社様よりも高くなっています。他社と同等かより安い販売価格を設定しています。

――次の目標を教えてください。

平野　3年以内に札幌証券取引所の本則市場を目指すことです。幅広く多角的な首都圏で営業活動を行うことを考えた場合、株式会社を開いていなければ社会公器のようなものと思います。弊社の目Pなどで「1R情報」を提供していただければ経営状態もわかりやすくなると思います。

社会貢献を兼ねたサ高住事業

――鉄筋コンクリート造の一戸建て住宅「エステティガーシリーズも好評ですね。

平野　現在、北海道内で鉄筋コンクリートを使って一戸建て住宅を建てる業者は少ないと思います。3階建てで屋上ができるのは、実質4フロアと同じようなことができます。したがって住宅を賃貸用としているので、耐久性や耐震性にも優れています。年間15棟程度の建築、販売を目指しています。

――株主還元は、どのようにするのですか。

平野　弊社は株主の皆様への安定的な利益還元の実施を経営の重要課題として位置づけています。また、上場会社として相応しい会社会員証は考えています。弊社が行っているサービス付き高齢者向け賃貸住宅はその一環だと考えています。サ高住はたくさんありますが、入居者様に満足していただける物件は少ないと思います。弊社の物件は、居住スペースをできるだけ広く取っているなか、入居者様に楽しんでいただけるイベントも多数開催しています。また入居者様にニーズをお聞きして、その都度、改善をしています。今後は年一棟ペースで増やしていきたいと考えています。これからも分譲マンションとサ高住、鉄筋コンクリート一戸建て住宅の3本柱で頑張ってまいります。

――ご多忙中のところ、ありがとうございました。