

マンション分譲のオンズコンフィアンス

# 首都圏200戸で安定成長

## 小規模中心 名古屋にも進出

オンズコンフィアンス(東京都千代田区、新井健太郎社長)のマンション分譲事業が好調だ。「ヴェルディーク」「ジュイール」のブランドで首都圏の一次取得者向けマンションを3000万円台中後半で供給しているが、金融危機以降の都内シフトが奏功した。2年ほど前に進出した東海エリアでも名古屋市の都心部に位置する文教エリア・東区徳川で56戸を販売するなど順調に推移している。

03年に創業し、販売代理、買取再販などを経て自社分譲を開始。無理のない仕入れと急速な事業拡大を避けた安定成長路線が取引銀行にも評価され、構造計算書偽装事件

による中小デベロッパへの逆風や、金融危機による貸し渋りなどを乗り越えてきた。10年には、持株会社オンスホールディングスを設立して、分譲のオンス

コンフィアンス、賃貸管理のオンスリーウェスト、販売代理事業のオンスプラス、設計管理のオンスデコの事業会社を持つ体制に切り替えた。

同年に進出した名古屋では、クリアランス物件の買取再販から始めた。地の利がないなかで地元業者でも苦勞するエリアでの物件を専有で買い取った。「販売は苦勞した

が、この実績によって用地の紹介が増えた」(新井社長)

首都圏の分譲は年間200戸程度で推移。1都3県を主力商圏とするが、北関東の宇都宮でも

実績がある。金融危機以降は安定感のある都内や多摩地区などを強化している。

設計では他社案件も



新井健太郎社長

大手との競合を避けるとともに、資金回転の速い20〜60戸程度の小ぶりな物件を開発。条件によっては同業のデベロッパや近年マンションを強化するパワービルダーに土地・企画を持ち込んだり、共同事業にすることでリスクを分散する。

物件に特色がないことが課題であることから、顧客サービスに力を入れる。小規模な企業であることを生かして、契約からアフターサービス、ク

レーム対応に加えて生活情報の提供や住み替え・賃貸化支援などを担当するライフパートナー事業部を昨年新設。「顧客満足度を高め、1回では終

わらない関係を築きた

い」という。設計管理を目的に設立したオンスデコは外部受注に力を入れ、自社物件の設計は年1案件程度。仙台では免震マンションの設計を構造設計を含めて手掛けるなど、ノウハウの蓄積に努めて自社物件への反映も視野に入れている。

自社分譲が軌道に乗った東海地区では、認可保育園の開設に向けて準備を進めている。「利益を地域社会に還元したい」との考えによるもので、今後介護事業の展開も視野に入れているという。カンボジアでは学生によるビジネスコンテストのメインスポンサーとなる

などCSRにも力を入れている。新井社長は「オンズグループのテーマは笑顔。若手が大多数を占める社員や顧客、CSR活動を通じた笑顔のためにも、マンション分譲200戸台、年間80億円の売り上げを安定して確保していきたい」と話す。