



株式会社グッドコムアセット（東証二部：3475）／2016年12月8日上場

- 自社ブランドの新築マンション「GENOVIA」（ジェノヴィア）シリーズを東京23区内で企画、開発、販売及び管理
- 台湾と上海に現地法人を設立



代表取締役社長 長嶋 義和

社長の素顔

1969年12月5日生まれ。千葉県出身。

一般的に「不動産の営業」というと高価な商品を扱い、大変なイメージがあり、そんな懸念を払拭したく、「35歳で起業」を目標に経験を積み、予定通り35歳で実現した。

同社は、東京ヴェルディとスポンサー契約を結ぶ。同サッカーチームの設立が長嶋社長と同じ1969年であることと、同じく東京を拠点にしていること、コーポレートカラーが緑であることに共感したそうだ。

長嶋社長は「必ず上場する」という信念のもと、事業を切り拓いてきた。長嶋社長が率いる同社は、ジャスダック上場からわずか6ヶ月強で東証二部への市場変更を果たした。現在、東証一部を目指して破竹の勢いを見せる。

ココに注目！！

- 東京23区で展開する新築マンション「GENOVIA」（ジェノヴィア）シリーズの販売が堅調
- ターゲットは女性顧客。「女性+資格者」を切り口に私学の教職員や医療関係者、公務員が中心
- 台湾に拠点、上海に新拠点を設立、中国の一般投資家をターゲットに、来期から投資セミナー展開

—— 事業と強みを教えてください。

弊社は、東京23区のワンルームマンションやファミリータイプのマンションを個人投資家や不動産販売業者に販売しています。特に、2008年に立ち上げた自社ブランド「GENOVIA(ジェノヴィア)」シリーズの新築マンションは購買需要が高く、投資を目的とする個人のお客様への販売が堅調です。間取りは1K、1LDK、2LDK、広さは20m²～60m²、価格帯は2,000万円台～5,000万円台です。お客様の所得や趣向にあった物件をご用意できるよう、今後も、企画・開発及び販売の拡大、顧客サポート体制の充実、ブランド力の強化を図ってまいります。

事業は「国内自社販売」「国内業者販売」「不動産管理」「海外販売」の4つのセグメントで展開しています。

「国内自社販売」では、国内の個人投資家に「GENOVIA」シリーズの新築マンションを販売しております。特に、年金対策のほか、生命保険代わりとしての資産運用を目的とされるお客様が増えています。

「国内業者販売」では、「GENOVIA」シリーズのワンルームタイプを不動産販売業者に販売しております。

「不動産管理」では、不動産賃貸会社と賃貸契約し、顧客に引き渡すまでの家賃収入のほか、弊社連結子会社の株式会社グッドコムによる弊社が販売したマンションの入居者募集等の賃貸管理業務、マンション管理組合から受託する建物管理業務を行っております。

「海外販売」では、中国の個人投資家への販売を拡充するため、上海に現地法人を設立いたしました。来期以降から中国で投資セミナーを実施していく予定です。

—— 中国への展開について教えてください。

都内の「GENOVIA」シリーズを中国の個人投資家へ販売していきます。中国に本格的に進出する前段階として、台湾で月に2回のペースで投資セミナーを行ってきました。ノウハウを蓄積する一方で、中国の不動産会社との繋がりが生まれ、業務提携に至りました。

中国でのセミナー開催はこれからです。当面は中国の売上げを伸ばしていくことに注力してまいります。

—— 長嶋社長のキャリアは不動産業一筋です。起業した背景を教えてください。

私自身は、35歳で起業しようと決めていました。当時の同僚2人と家内の4人で創業し、その同僚2人は、現在、弊社で取締役営業本部長と取締役管理本部長をしています。

資本金300万円で、有限会社を設立。4畳半ほどのワンルームマンションの一室でスタートしました。今のオフィスは、4箇所目になります。

創業時は不動産デベロッパーから一部屋仕入れては販売していくスタイルで、実績を積み上げていきました。販売力がつき、転機が訪れたのは2008年で、自社ブランド「GENOVIA」を立ち上げました。最初の1棟目は練馬区で、個人投資家に販売していきました。2017年6月現在、東京23区を中心に40棟のマンションを開発もしくは専有して販売しております。

—— 自社販売する顧客は地方公務員の方が多いのでしょうか？

地方公務員もそうですが、メインターゲットは女性です。女性の中でも、教職員や医療関係者、公務員をされている方がコアな層と考えています。より収入が安定する顧客層を絞り込むと同時に、顧客の意思決定のプロセスに基づきます。

民間企業にお勤めの場合は、収入が景気に左右されやすく、育休や産休を取ると給料が保証されない傾向があります。公務員の方は、育休や産休を取っても給与が保証され、復職しやすい環境が整っており、住宅ローンの借入れもし易いです。

顧客は既婚者ばかりではなく、独身の方もおられ割合としては半々です。決断スピードに差はみられません。

—— お客様が不動産を購入する目的は？

1番の目的は生命保険代わりが多いです。住宅ローンの借入を行うことで、銀行によって様々な団体信用生命保険が付加されます。例えば、がん保険がついていたりとか、心筋梗塞などの8大疾病をカバーする保険が付いていたり。

特に、女性の方が意識されるのは介護保険です。例えば、返済が完了するのは60歳以上という場合、突然介護が必要になることも考えられますので、介護保障に特化した保険もあります。

住宅ローンも選び方次第で、特典になるような保険もあります。また、相続税を圧縮するなどの対策にされるケースも見られます。

—— 個人投資家様へのメッセージをお願いします。

中長期的に弊社の株を保有いただきたく、7月11日に株主優待制度の新設を発表いたしました。10月31日時点で、弊社株式100株以上を保有いただいている株主様に、全国共通商品券のクオカード2,000円分をお贈りいたします。

9月11日に第3四半期の決算短信を開示する予定ですが、こうしたご報告の際には、投資家の皆様に良いご報告ができるよう、社員一同、日々、事業に邁進しております。

ジャスダックから東証二部へと市場変更したばかりですが、目指すは東証一部上場です。引き続き、ご愛顧くださいますよう、宜しくお願い致します。

(掲載日 2017年8月30日)