



ジー・ゲート
（東京都新宿区）社長
佐藤宏明

販売子会社が MBOで独立

—販売事業を切り離した経緯は。

佐藤 これまでは、子会社のジー・プランニング、ジー・ライフ両社が、当社が開発した投資用ワンルームマンションを一般のサラリーマンなどに販売してきました。しかし、昨年、それぞれの会社の社長が株式を買い取る形で当社との資本関係を解消し、完全独立をしました。社名もそれぞれ「リブレ」「ライズプレイン」に変更しています。

—分離した理由は何でしょうか。
佐藤 大きく2つあります。ひとつ目は、当社が開発したマンションについて、販売先が一般のサラリーマンなどではなく、ほかの事業者などへの一棟売りの比重が高くなってきたことです。昨年は半分以上が、

販売機能分離し開発事業特化

投資用ワンルームマンションの開発・販売事業を展開するジー・ゲート（東京都新宿区）は、昨年販売部門を切り離し、開発事業に特化する、という大胆な事業転換を行った。その狙いについて佐藤宏明社長に話を聞いた。

これらのい 0戸強の開発を行いまわゆる「卸」したが、今期以降は年間で800戸程度の開発に特化した方がいい、という判断をいたしました。第二に、投資用マンションの一般消費者への販売については、投資リスクに対する詳細な説明など、高いコンプライアンス、消費者保護の姿勢が求められることになり、点については、販売に特化した会社の方が、より確かなものを構築できると考えたので、

—開発事業者としての御社の今後の動きは。
佐藤 昨年は建築基準法の改正、建築費の上昇、地価の高騰などで開発事業者にとって厳しい年でした。それは今年も同様で、当社に限らずすべての不動産業者にとって、2008年は我慢の年になると考えています。ワンルームマンション開発について言えば、当社は前期110

—分離した理由は何でしょうか。
佐藤 大きく2つあります。ひとつ目は、当社が開発したマンションについて、販売先が一般のサラリーマンなどではなく、ほかの事業者などへの一棟売りの比重が高くなってきたことです。昨年は半分以上が、