



大和地所レジデンス株式会社  
代表取締役社長 下村 俊二

Shunji Shimomura

## ユーロデザインやオープンエアリビングバルコニーが人気 社員のアイデアを生かした住宅で大きく躍進

独創的なアイデアを盛り込んだ新築分譲マンション、戸建て住宅の販売事業を展開する大和地所レジデンス株式会社。大きな苦難を乗り越え、躍進を続ける同社について、代表取締役社長の下村 俊二氏が語った。

### リーマンショックを経験 企画力を生かして再生へ

首都圏を中心に、ユーロデザイン、オープンエアリビングバルコニー、スキップフロア&ストレージなどを採り入れた、特徴的な住宅を開発・販売しているのが大和地所レジデンス株式会社だ。

「当社の前身となるのは、1993年に設立された日本総合地所株式会社です。設立当初は販売代理事業からスタートし、翌年には自社物件を開発するなど順調に業績を伸ばしました。転機となるのは2003年、横浜で約1,800戸の『レイディアントシティ横濱』を単独で大規模開発したことです。これをきっかけに、大きく成長しました」（下村氏）

リーマンショック直前の2008年にはマンション価格が高騰していたが、それでも販売は順調だったという。

「2009年、リーマンショックの影響で、環境が著しく変化しました。金融機関が資金

の提供を渋りがちになり、多くのデベロッパーは苦境に陥りました。当時は既に東証一部上場を果たしており、首都圏のマンション供給戸数2位の位置づけにありましたが、無理な用地取得などもあり、会社更生法を申請し、大和地所グループの一員になりました」（下村氏）

当初は、保有資産の売却や規模の縮小による自主再建も模索した。しかし、最終的には雇用を維持し、ノウハウやスキルを生かしながらデベロッパーとして再生を図ることになったという。

「会社更生法の適用を経験した社員は、モチベーションが低下していたのが印象的でした。大和地所の企業理念や、どのような会社なのかを説明し、社員目線で不安を解消し、信頼関係を築きながら意識をプラスに向けていきました」（下村氏）

対外的には、ノンバンクからの融資や同業他社からの資金提供を得ながらも、ひとつひとつのプロジェクトを成功させることで信

用の回復に努めていった。

### 他社と大きく差別化し 「完成在庫ゼロ」を実現

同社には、苦しい状況を経験し、これ乗り越えた企業ならではの思いが根付いているという。

「今後、リーマンショックのような事態が発生しても潰れない、どのようなことがあっても揺るがない強い組織にしようと決意しました。デベロッパーは3月末にプロジェクトが集中しがちで、ピーク時に多くの人員や資金が必要になります。そこで、年間を通して平準化させました。また、品質の向上や適正価格を打ち出すことで、完成在庫をゼロにしています。会社のリスクを最小限にするよう、常に意識しています」（下村氏）

大和地所グループ内の事業再編により、首都圏における住宅分譲事業をダイア建設株式会社と統合。2015年には、現在の大和



オープンエアリビングバルコニー  
[ヴェレナシティ稲毛海岸]



建物外観  
[ヴェレナシティ上大岡]



スキレージ (スキップフロア&ストレージ)  
[ヴェレナグラン赤羽北フロント]

地所レジデンス株式会社に社名を変更した。

「当社のマンションは、ヨーロッパの建築様式をモチーフにした『ユーロスタイル』を採り入れることで、他社との差別化を図っています。また、奥行きが4メートルの『オープンエアリビングバルコニー』など、企画力も大きな強みです。さらに、傾斜地の多い神奈川エリアで実績を重ねてきた経験から、他社が敬遠する傾斜地も、用地の特性を生かしながら開発しています」（下村氏）

同社は現在、VERENA（ヴェレナ）ブランドを中心に、新築・分譲マンション、戸建て住宅を販売している。特徴的な「オープンエアリビングバルコニー」は、約10帖あり、リビングとほぼフラットにつながる。全開口サッシを開け放つと、リビングと一体になったバルコニーライフが実現する。

「2022年には新たに、『高さ』に着目した『スキレージ (スキップフロア&ストレージ)』

を開発しました。天井高3メートルの開放的なリビングと同時に、段差を生かしたスキップフロア、約21帖の広大な床下収納スペースを実現しています」（下村氏）

さらに、30周年記念プロジェクトとして、床下収納、スキップフロアに加え、ロフト空間を設けた商品も提供している。

### 人材教育と強靱な組織に注力 年間1,500戸の販売を目指す

独創的なアイデアを商品化するためには、社会の変化やこれに伴うニーズを的確に捉えることが必要になる。

「当社には社員のアイデアを積極的に採り入れる土壌が整ってきています。特に若手社員には、1年後、2年後を見据えた仕事をするよう働きかけています。また、中堅クラス以上の社員には、若手社員を牽引し、強

い組織を作るよう指導しています。自分の部署だけで仕事を完了するのではなく、各部署からアイデアを吸い上げ、商品企画に生かす機会を設けています」（下村氏）

部署を越えた意見交換は、商品価値の向上にも結びついているという。

社長就任から10年を迎える同氏は、年間1,000戸の販売を目標に掲げてきた。

「金融機関やゼネコン各社のご支援により、1,000戸のものづくりを達成できる体制は盤石なものになりました。今後はさらに存在感を示せるよう、1,500戸を目標に成長を図る考えです」（下村氏）

同社は販売代理事業として500戸を受託するための部署を2022年に新設。初心に戻り、1,500戸を達成した上で、自社物件の販売を増やしていく考えだ。関西など、一都三県以外にもエリア拡大を進めており、さらなる飛躍への期待が高まっている。

### 大和地所レジデンス株式会社

[住所] 〒105-0003 東京都港区西新橋2丁目8-6

[電話] 03-3509-1380 [HP] <https://www.daiwa-r.co.jp>

●設立: 1993年 ●従業員数: 182名 (2022年4月1日現在)

●代表者: 代表取締役社長 下村 俊二

●事業内容: 自社分譲マンション・戸建ての企画・販売、販売受託、不動産用地開発、リノベーション分譲事業、不動産仲介、ローン事務取扱

### BS12 トゥエルビ

BS12 TwellIV [全国放送]

3月5日(日)  
13:00~放送

### サンテレビ

サンテレビ [兵庫県・大阪府全域]

3月6日(月)  
22:00~放送

ビジネス情報番組  
賢者の選択  
FUSION

一人の思いが世界を変える。  
<https://kenja.jp/>

賢者の選択

Webサイトでも視聴できます

企画/矢動丸プロジェクト