亀岡大郎のトップ対談

経済評論家 亀岡大郎氏

■プロフィール
★大正15年京城生まれ。新大阪新聞経済部長を経て経済評論家となる。文芸春秋、サンデー毎日など一流誌で、経済・財界問題を中心に、精力的な活動を続ける一方で「自動車戦争」「ゲリラ商法」「IBMの人事管理」などベストセラー多数。

中古ワンルームマンション販売年間6000戸

ひと部屋から管理 請け負う「一室入魂」

日本財託（東京都新宿区）は、管理戸数6069戸、オーナー数2575人を抱える賃貸管理会社。一室からの管理受託が好評で、少しずつ、管理戸数を伸ばしてきた。中古ワンルームマンションの販売では、国内トップレベルの実績を持つ。同社の重吉勉社長に話を聞いた。

日本財託（東京都新宿区）
重吉 勉社長

プロフィール

昭和37年10月29日生まれ。石川県小松市出身。

早稲田大学社会科学部中退。不動産販売会社の営業・企画を経て、平成2年、株式会社日本財託を設立。

趣味は、ゴルフ、読書、ウォーキング。

設立後すぐバブル崩壊 賃貸管理の重要性知る

亀岡　創業から19年ということは、20代で会社を興されたわけですね。設立の平成2年というとバブル真っ盛りといったころでしょうか。

重吉　私自身、バブル時マンション販売で一世を風靡（ふうび）した不動産販売会社の出身です。当時は「不動産は値上がりする」というのが常識でしたから、どこもかしこも売買一緒くた。街中に「うまい話」があふれていました。しかし、私が会社を作ってほどなくバブルは崩壊。それまで羽振りの良かった不動産会社が次々倒産していきました。本当に苦しい、地獄のような日々でした。

亀岡　自分のお金で不動産を買っている分には問題はないのです。けれども、大体が身の丈を超えた借金をして不動産を購入し、さらに買った土地を担保にまた借金をしてまた買う。この繰り返しがバブルを生みました。レバレッジを利かして借り入れをし、会社の時価総額でもってさらに市場から資金を調達し、その金でM&Aを繰り返すという今の新興企業のありように似ています。御社はバブル後、どのようにその窮地を切り抜けたのですか。

重吉　不動産会社が倒産していくのを目の前でみてきて、「生き残るには地道な固定収入こそ大切」と気づきました。そしてその時から、賃貸管理業へと大きくシフトしていきました。まともに社長業をし始めたのはこの1年くらい。それまではずっと営業部長として現場にでていました。

亀岡　そしていま、管理戸数は6000戸を超えました。

重吉　最初は増やすのに苦労しました。が、最近は加速が付いてきました。今年7月からは、「一室入魂・一棟名人」という新プランを提案しています。「一室入魂」はその名の通り、「ひと部屋」から管理を受けますよ、というもので、なかなか好評です。一室のみの管理は手間もかかりますが、当社では喜んでお受けします。今、全体の86%、5180戸がこのプランです。

亀岡　中古ワンルームマンションの販売もされているとか。

重吉　年間で600戸ほど販売しています。これまでの累計販売戸数は、4358戸。電話営業は一切行わず、月に2回のセミナーで集客をしています。一回のセミナーにおおよそ100人が来場され、その中から20人の方が個別相談会に残られます。おかげさまで成約率は12～18%と、まずまずの成果を上げています。

▶中古ワンルームの累計販売数は、4358戸にのぼる

亀岡　中古のワンルームとはなかなかおもしろい市場に目を付けられましたね。新築マンションの場合、新築プレミアで値段が張る。その点、かりに半年でも築年数がたてば価格はぐっと下がる。しかし、それほど成約率が高いというのは驚きですね。

重吉　人口が急激に減ることはない、都内および横浜の物件を厳選し販売していることが理由としてあげられます。と、同時に、物件購入後の管理を当社で行う、ということも購入を決められる要素のひとつになっています。オーナーの方々は、不動産投資は初めて、という方が少なくありません。買うことよりも買った後の方を心配されています。

亀岡　入居募集は？

重吉　都内の仲介会社2500社と提携しています。成約時には、当社がオーナーさまからいただく募集手数料を広告料としてお支払いします。当社は仲介店舗がありませんので各仲介会社の営業社員のネットワークを活用し、物件の入居付けをすれば営業社員個人にポイントが貯まる「ポイント会員」という制度を設けています。ポイントは旅行券や商品券に交換できます。現在会員数は1100人。会員には週2回メールマガジンを配信し最新物件情報やキャンペーンの告知を行っています。当社は満室になって初めてオーナーさまからの信頼を得られるものと考え、身銭を切っても空室をなくす姿勢でいます。また、「一週間ルール」という社内規定を設けています。退去後一週間で内装を完了し、引き渡しができる状態にしています。

亀岡　それが年間を通じて入居率99%を維持する秘訣ですね。購入者はどういった方々になりますか。

20代オーナーも増加 理由に「老後の不安」

重吉　30代から50代と割合若い層が多いですね。最近は、20代のオーナーさんも増えてきました。自分たちの親の世代を見て、老後や年金に対する不安を早々に感じているのでしょう。購入理由について、多くの方が、「老後への不安」と答えています。普段の生活のなかでぜいたくを控え、買いたいものを我慢して、少しずつ蓄えた頭金を用意し、購入されています。

亀岡　価格帯はどれくらいのものが多いのでしょう。

重吉　800万から1500万円です。築年数は、1年から20年くらいまでさまざまです。

亀岡　20代や30代の若いオーナーが多いと情報収集力も高いでしょう。これからは家主が主導権を持つ時代になります。一昔前は、近所付き合いや親の代からの流れで管理会社は決まっていたが、今は違う。管理会社は家主に選ばれる時代になりました。

重吉　オーナーさまだけでなく、入居者も同じだと思います。オーナーさま、入居者、双方に選ばれる管理会社を目指さねばなりません。管理会社はもっといろいろなことを勉強しなくてはなりませんね。

亀岡　新しい打ち出しが必要です。

重吉　当社では、これまで、オーナー向けに「オーナー通信まめ～ル」という小冊子を配ってきましたが、今年10月から、オーナーさま専用のホームページも開設しました。毎月の修繕や家賃収入を記載した月間送金明細書や、年間の収支がわかる年間送金明細が見られたり、住所や電話番号が変わった場合の各種変更手続きができます。また、当社からのお知らせや名産品のプレゼント情報なども掲載しています。ゴルフコンペの案内やオペラの鑑賞チケットプレゼントなど、オーナーさまご家族やご夫婦で楽しめる企画をいくつも用意しています。

亀岡　御社にとって当面の課題はなんでしょう。

重吉　人材育成です。不動産業は、そこに住む人の命にかかわる業種です。また、オーナーさまから大切な資産を預かるという役割もあります。社員も100人近くになってまいりましたので、人材の育成と組織づくりが課題です。

亀岡　厳しい不動産売買の現場におられたから、指導は手厳しいのでしょう。

重吉　いえいえ、それがそうでもなく。なかなか強くしかれないのが悩みです。不動産市況は当分厳しい局面が続くと思われますが、「お客様と一生涯のお付き合い」をモットーにがんばって乗り越えていきます。本日はありがとうございました。

会社概要

社名	株式会社　日本財託
所在地	東京都新宿区西新宿1―11―11 河野ビル2F
設立	平成2年10月
資本金	2000万円
代表取締役	重吉　勉
事業内容	都心部ワンルームマンションの仕入れ・販売、都心部のワンルームマンションの企画・開発・分譲、財産管理のコンサルティング等
グループ会社	株式会社日本財託管理サービス 賃貸管理・仲介業等