

空室のない元気な街を創りたい



「社員全員がスター選手になるよう支援していくのが私の仕事です」

てないと考えています。

——2018年に株式をJASDA Qに上場されました。最後に今後の展望をお聞かせください。

まずは地域拡大戦略を推し進める

ため、神奈川エリアの開拓を検討しています。また不動産販売は、現在の専門販売会社経由から、自社サイト構築によりB to Bの販売チャネルをさらに強化し、直接お客様から

の依頼が届く仕組みも検討中です。

当社は「空室のない元気な街を創る」という経営理念のもと、リノベーション事業による中古物件と地域

の再生、さらにホテル事業で被災地の再生に取り組むようになりました。

次のテーマは「会社の再生」です。

当社のように、経営力の強化や事業承継で悩んでいる不動産・建築関連の会社は多いはず。そこで、友好的

M & Aによって当社の経営ノウハウを移植して、会社の再生に貢献した

いと考えています。私自身、次の世代に安心して経営をバトンタッチしたい。それと同じように、安心して

経営を任せていたがけるような事業承継のM & Aモデルを独自に構築していくのが次の目標です。

取材・文◎若槻基文 撮影◎住友一俊

——埼玉県の県南地域を拠点に不動産の販売・賃貸・管理を手がけ、近年は営業エリアを東京にも広げ、リノベーションを主軸に急成長を遂げていますね。

以前は不動産管理を中心に、地域密着型の事業展開を続け、地元ではある程度のシェアを獲得していましましたが、次の成長ステージに移行するには新たな挑戦が必要だと感じていますね。そこで地域密着型から地域拡大型への転換を決意し、2015年3月に東京進出。それと前後して、自社で中古不動産を取得してリノベーションし、収益不動産として資産価値を高めたり、売却する現在のビジネスに参入したのです。

——リノベーション事業は購入から売却までの期間が非常に短いのが特徴ですね。

平均日数は約130日で、このスピード感が大きな強みです。他社では物件の調達と販売をそれぞれ別の部署が担当するケースも多いですが、当社では同じ社員が担当します。そして候補物件があがつたら、購入を決める前から詳細なリノベーション計画を立て、目標売却価格なども設定しておきます。購入決定と同時にすべてが動けるから早いのです。

——物件の調達力が重要ですね。

不動産販売のプロたちが、ぜひとも売りたくなるような物件をつくることが、販売力につながります。その意味で、いかに良い物件を仕入れるかが肝心。ここ数年は陣容を拡大し、計5チームの営業スタッフから毎週必ず複数の候補物件があがつてくるようになりました。

——東日本大震災後もなく、東北地方でホテル事業に参入されました。

震災の直後から、取引先とのご縁などがあつて被災地に足を運んでいました。復興の過程で家財道具などを一時保管するトランクルームの需要が高まると予想し、福島県でトランクルームを開設したところ、ほどなく三陸地域で復興工事業者の宿泊施設が不足しているという話が届いたのです。金融機関からの支援もあり、すぐに参入を決めました。復興

10年ほど前から毎月開催している「アズサロン」。不動産販売業者やオーナーもしくは個人の方々に、個別のアドバイスを提供しています。当社としても大きな転機となりました。

——物件の調達力が重要ですね。

不動産販売のプロたちが、ぜひとも売りたくなるような物件をつくることが、販売力につながります。その意味で、いかに良い物件を仕入れるかが肝心。ここ数年は陣容を拡大し、計5チームの営業スタッフから毎週必ず複数の候補物件があがつてくるようになりました。

震災の直後から、取引先とのご縁などがあつて被災地に足を運んでいました。復興の過程で家財道具などを一時保管するトランクルームの需要が高まると予想し、福島県でトランクルームを開設したところ、ほどなく三陸地域で復興工事業者の宿泊施設が不足しているという話が届いたのです。金融機関からの支援もあり、すぐに参入を決めました。復興

支援・社会貢献につながる事業に育っていくのが次の目標です。

設立 1989年4月
売上高 52億9600万円
(2019年2月期)
銀行取引店 三菱UFJ銀行西川口支店