

# 賃貸管理戸数の増加率で 全国トップを誇る収益不動産会社

**武蔵コー・ボレーション社長 大谷義武**

収益用不動産の売買や賃貸管理をワンストップで手掛ける武蔵コー・ボレーション。競合他社がひしめく中、管理戸数の増加率で業界トップを快走、平均入居率は96・6%と高水準を維持する。大谷義武社長に快進撃を続ける同社の経済戦略を聞いた。

## 金融機関などとの提携で 管理戸数をさらに拡大

好調に業績を伸ばしていますが、他社にはない強みは何ですか。

大谷 収益不動産のご提案を通じて、お客様を一気通貫でサポートする態勢を取っていることが強みの一つです。この業界では物件を仲介するだけの企業が少なくありませんが、当社は

物件の賃貸管理をはじめ、販売後も責任を持つてフォローしていきます。

いま、賃貸経営には空室リスクや入居者とのトラブルといった不安要素が付きものです。当社が中古物件を再生させ、責任を持って空室を埋め、入居者の質を担保しています。



おおや・よしたけ——1975年埼玉県生まれ。99年東京大学経済学部卒、同年三井不動産に入社、商業施設の開発運営などに携わった。2005年に同社を退職、武蔵コー・ボレーションを設立する。

手間暇をかけてお客様の不安を一つ一つ潰してきた結果が管理戸数の増加や入居率の高さにつながっています。今年9月度における当社の管理物件の平均入居率は96・6%を達成。10月時点での賃貸管理戸数は870戸を超えて専門紙の調査によると当社は管理戸数の増加率で全国1位に輝きました。管理物件を増やすために、今年から不動産賃貸仲介大手のハウスコムや大手金融機関と提携し、売却意向がある物件の紹介を受けています。

優良物件はどうやって見極めているのですか。

大谷 多くの入居者が見込める地域選びはもちろん、大規模修繕工事を行えば、しっかりと再生できる建物を見極めています。隠れた優良物件を発掘するため、7人の営業担当者が関東地方の仲介店舗を1日70件程度回ります。

優良物件はどうやって見極めているのですか。

大谷 多くの入居者が見込める地域選びはもちろん、大規模修繕工事を行えば、しっかりと再生できる建物を見極めています。隠れた優良物件を発掘するため、7人の営業担当者が関東地方の仲介店舗を1日70件程度回ります。

つています。フローとストックの両輪がバランス良く成長しているからこそ、企業として順調に成長できるのだと思っています。

## 社風に惹かれて 顧客が入社するケースも

事業運営において好循環が生まれている要因は、

大谷 社員のモチベーションの高さが要因の一つです。例えば、営業担当が何の目的も持たないがまま仲介店舗を何件も回っても、やる気をなくしてしまうでしょう。当社では仕事を行う意義、目的をしつかり理解してもらう場を定期的に設けています。今年10月には長野県・軽井沢で泊まり込みの研修を行い、会社のミッションや理念について伝えました。当社では「心構え五訓」や「行動十訓」を通じて、社員に「正直に言って、業界には『営業の人間や企業人としての成長

を求めています。

そのほか、運動会などのイベントを開催することで、社内のコミュニケーションを密にしてコミュニケーションを密にしています。当社は埼玉県にある大宮本部とは別に、今年3月、丸の内に東京本部を設置しました。社員が分散していることもあります。風通しの良い職場づくりが欠かせません。当社の社員は65人、契約社員などを含めると100人ですが、離職率は4、5%程度と業界全体でみると相当低いほうでしよう。

大谷 顧客が貴社に入社することもあるそうですね。

彼らは顧客の視点に立った提案やサービスができるため、お客様さまの満足度向上にもつながっています。今後もお客様の気持ちが分かる仲間を増やしていきたいですね。

大谷 収益不動産だけにとどまらず、お客様の資産運用全般をワンストップでサポートできる体制を整えていきます。

当社では既に生命保険や損害保険の代理店事業を手掛けており、近いうちにリース事業や不動産特定共同事業にも参入する考えです。ゆくゆくはグループに税理士事務所や法律事務所をつくり、投資家と物件の入居者の皆さん双方が幸せになれるプラットフォームを構築したいと考えています。