



を提供している」
 「店舗展開は、
 べ長 雇用や役職を増や
 ける会 し給料を上げ、社
 け橋し 員のやる気を引き
 続高 出す。社員に夢と
 戦語 希望を与えること
 挑し になるからだ」

不動産テックが
 普及し始めました。
 「今後は店舗拡大だ
 けではなく、逆に、店
 舗統合を含めた業務の
 効率化や生産性の向上
 を考えるべき時代の流
 れに変化している。A
 I（人工知能）やI-T
 重説が普及し、我々は
 どう対応、変革できる
 のか。今後の10年間で
 問われるだろう」

全国約1700社の会員で構成する全国賃貸管理ビジネス協会（全管協）は、賃貸管理会社のネットワークを生かし、会員発展と地域貢献に努める。不動産テックや民泊など業界環境が激変する中、不動産企業はどう対応すべきか。高橋誠一会長に聞いた。（聞き手＝坂元浩二）

構成会員の特徴は。

「会員の8割は1〜2店
 舗経営の小規模事業者だ。
 店舗や管理戸数を増やす取
 り組みを支援し、成功事例
 の共有や経営で参考になる
 会員を訪問できる機会など

変化に柔軟に対応す
 べきと。

「そのために変化を敏感
 に捉える嗅覚が必要だ。空
 気を読み取る勘のようなも
 のだ。それはいかに多くの
 情報に接し、精通している
 かで養われる。失敗の引き

際を見極める判断力、成功
 事例に自己満足して甘んじ
 ず、次のステップに進む決
 断力も必要だ」
 「現状に満足してはい
 けないですね。
 「物件を買って売るだけ
 の繰り返しで、楽して儲け
 ようとする考えに未

経営者はもっと学ぶべき

来はない。空き家や
 空室が問題になって
 いるが、住む人がい
 ないと嘆いていても
 始まらない。自分の
 テリトリーだけで頑
 張ろうとするのでは
 なく、地方から首都
 圏へ事業を展開して
 いくなど発想を変え
 なければならぬ」
 挑戦し続ける

「新しい一歩を踏み出す
 のは難しい。その際、全管協
 の仲間が手を差し伸べる。
 セミナーなどを通じて成功
 事例に触れ、交流を通じて
 相談もできる。全国にネッ
 トワークがあり、積極的に

足を運ぶべきだ」
 「学んだノウハウを自分
 のものにすれば強みにな
 る。新しい分野でもちゅう
 ちよせず、幅広い分野を経
 営者が学ばなければ、企業
 に成長はない」
 「新しい分野では民泊
 が本格化します。
 「民泊に後ろ向きな不動
 産会社は多い。騒音やゴミ
 捨てなどに憂慮して反対す
 る意見もあるが、ルールを
 守れないのは日本人の中
 にもいる。ルールを伝えるの
 も管理会社の業務の一つで
 あり、新たなビジネスチャ
 ンスと捉えるべきだ」

「全管協は新しい取り組
 みと共に、東日本震災で
 いち早く仮設住宅を用意す
 るなど被災地支援や、独身
 男女の出会いを応援するお
 見合い会、会員の収益を上
 げる商品も揃えている。管
 理会社の役割は一層大き
 くなり、業界の発展を通じて
 引き続き社会貢献に努めて
 いく考えだ」