全管協 全国賃貸管理ビジネス協会特集

付帯商品、ＢｔｏＢサイト「賃貸管理ビジネスＮＡＶＩ」の提供、被災地支援にも尽力。「安心」「安全」「快適」な住環境向上に努め、入居者、家主と共に〝新しい賃貸時代〟を切り拓くのが、全国賃貸管理ビジネス協会（全管協）だ。

つながりが成功を導く

最新のテクノロジーを駆使し、サービスの品質向上や業務の改善を図る「不動産テック」が普及してきている。ＡＩ（人工知能）やスマート技術が暮らしの中に入り、消費者にとって、一般的な価値観になりつつある。「民泊」や「シェアリングエコノミー」の分野は、新たなビジネスチャンスになっている。そうした最新技術やサーまいや暮らしの形で応えていくのが不動産会社だ。しかし、こうしたビスの導入活用に、二の足を踏む経営者は少なくない。全管協の掲げる「新しい賃貸時代」を担うためには、何が必要なのか。会長の高橋誠一氏に話を聞いた。

会長 高橋誠一氏

成功企業が本音で語る

全管協は、すべての会員が未来に向けて発展して欲しいとの願いから、会員の義務で「積極参加」を呼び掛けている。成功事例を共有する機会の提供はその〝想い〟を具体的な形にしたもの。それをしっかりとキャッチして、成功した企業に話を聞いた。

顧客をファンにする好循環

――一歩を踏み出せない。

「一つは、店舗を増やす、大きくしたいと本気で考え、夢があるのかどうか。その思いの強い経営者は非常に勉強熱心で、他社や他の業界からも成功事例を学び、知見を得ている。会員約１７００社の中で、真に向上心を持つ会社は、２割程度だろうか。いつでも何かを教えて欲しいという姿勢の経営者と、そうでない経営者に温度差がある」

新規店舗の展開を

――向上心に温度差が。

「会員の７割は店舗が１カ所しかなく、経営者個人や家族を養うための生業（せいぎょう）になってしまっていないかと感じる。それでは、社員が目標とすべき役職の〝ポスト〟が少ない。人材に気を使っているとは言えず、社員たちが夢を持ちづらい」

――役職ポストを創る。

「社員に夢や希望を叶えてあげる手段の一つは、店舗を展開して、高みを望めるポストをつくること。経営者は新店舗の店長になる。副店長を既存店舗の店長に昇格させ、次席をリーダーにする。成果に応じて給料をアップさせる。それがやりがいとなり、結果的に業績は伸びていく」

――社員に夢を。

「いつも夢と希望を与えるのが経営者の役目だと思う。そうした思いがない経営者の会社の業績は、伸びてはいかない。利益を経営者だけが享受していれば、その背中を社員たちはよく見ている。人材の活用で経営者は、個々の社員の10倍は気を使う必要がある。社員が１００人も超えると、経営者だけでは社内に目が行き届かない。その意味でも、ポストが必要となる」

――経営者の役目。

「それと同時に、自社（三光ソフランホールディングス）では、努力すること、いかに顧客に喜んでもらえるのかを、常に考えるように教育している。喜んでもらえれば、顧客が自社のファンになる。そのファンが新たな顧客を呼び、その顧客がまたファンになる。営業成績は自然と伸びていく。すべての社員がその想いを同じにしている」

好循環をつくる

――社員の想いを一つに。

「ポストを設けて給料を上げ、業績を伸ばす。サービス品質を高め、顧客が喜ぶ好循環をつくる。給料がアップすれば、社員は預金ができる。将来を不安視される社会の中で、当社の社員にはその預金でアパート経営を推奨している。家賃収入と年金で、金銭面での将来の不安は払しょくでき、豊かな生活を送れる」

――アパート経営を。

「単純に副業と考える向きがあるが、そうではない。社員のアパート経営は、本来の職務から逸脱するものではなく、逆に貢献する。自分の会社で物件を管理すれば、会社の利益になる。そうすれば、安心して本来の仕事に専念できる。親身な気持ちは、相手の心に伝わる。それを実行する優秀な人材が育成される」

社内の活性化に

――人材の育成に。

「社員は、独立開業を視野に入れてもいい。優秀な人材が会社を興せば、自社のグループの外に、もう一つの強力なグループができるようなもの。独立したい人は、どのような環境でも、揺るぎない強い気持ちがある。そうした気持ちを醸成する雰囲気づくりは、社内の活性化としても必要なことだと思う。それも社員の一つの夢になる」

――夢のある職場づくり。

「既に多店舗展開する会社は、ＩＣＴツールなどを使い、業務効率化を図る時代になった。オーナーへの提案力を磨き、入居者に喜ばれるサービスを一層充実させる。ＡＩ（人工知能）などの最新技術を勉強すべきだと思う」

提案力磨き喜ばれるサービス

新しいことに挑戦

――最新技術を学ぶ。

「無理だと思う経営者がいるが、まずはやってみる。便利な機能は消費者から求められてくる。逃げることはできない。地方でも新しいことを恐れず、挑戦することだと思う。人口減少が影響しやすい地方から、東京など大都市圏に進出する。北陸から進出して東京で成功している会員もいる。地方都市ならば、観光資源やこれまでの管理ノウハウを生かし、〝民泊〟に進出してもいい。従来のビジネスモデルから思考を切り替えることも大事になってきた」

――思考を切り替える。

「新規事業は、いずれ黒字に転換する可能性は高い。会員は賃貸管理業務で個々に素晴らしい実績がある。関連業務に進出することも選択肢になる。大都市への進出は競争が激しい分、頭を使わなければならない。これからは毎日の経営に革新が必要になる。会員は成功事例をたくさん持っている。経営者自らがそこに学びに行くべきだろう」

つながりを増やす

――学びの積極的な参加。

「優れたノウハウや情報を共有できる講演会を全管協は年間を通じて行っている。それらの貴重な機会を得られることが、会員の最大のメリットとなる。自分自身も、先人に学んだ。正しさを判断基準とし、奉仕を積み重ねている。これが経営には重要だと胸に刻んでいる。そうして頑張れば、人や仕事とのつながりが増えていく。だからこそまずは経営者自身が、夢や目標を持ち、日々取り組まなければならないと思っている」

代表取締役社長
川本裕明氏
群馬総合土地販売

交流が刺激になる

群馬県の主要エリアと栃木県足利市に拠点を置く、群馬総合土地販売（群馬県高崎市）の川本裕明社長は、「挑戦心が強いたくさんの仲間と知り合え、学ぶべき点が非常に多い」と入会のメリットを強調する。

会員となったのは、15年ほど前のこと。それまではライバル関係にあると、他社がどのように取り組んでいるのかが分からなかった。入会したことで〝本音の話〟ができ、「全国各地の会員と素直な気持ちでの会話は、特別な時間が流れている」（川本社長）という。

全管協が用意する豊富な付帯商品を提案すると、物件オーナーや入居者に非常に喜ばれている。

例えば、「全管協少額短期保険」は入居者に紹介しやすく、業務オペレーションがスムーズで、仕事の効率もよくなっている。また、駆付けサービスの「24時間安心サポート」は2年契約を販売していたが、月額販売に切り替えたことで、入居者の満足度を高めた。エアコンやインターホンなどの共同購入によってコストダウンを図れる。

人との交流の機会の多さも、会員メリットの一つとなっている。会員同士の話をヒントとして、働き方改革の意味でも店舗の開店時間を朝夕短縮したところ、売り上げを下げずに残業時間を減らしたことで従業員が満足を感じ、顧客へのサービスの充実につなげた。

会員同士で成功事例を共有し、新規ビジネスを検討し、ビジネスのヒントや情報を得られやすくなった。「会員同士でこうした業務改善の工夫を教え合うことで、互いの刺戟となっている。無用に競合するのではなく、仲間として情報を交換することは、業界や市場全体の活気につながっていると思う」（川本社長）と話す。

会長
立川孝矣氏
アパートプラザグループ

素直に真似ること

埼玉・川越を軸に拠点を置く、アパートプラザグループ（埼玉県川越市）の立川孝矣会長は、30年以上前に管理業務に進出。試行錯誤の連続だったが会員となって、その「霧が晴れるような感じ」を受けた。

賃貸管理業務のノウハウを学べ、付帯商品の提案で物件オーナーや入居者に喜ばれることが、会員となった大きなメリットだ。何よりも、成功事例の共有が大きいと強調する。

新規事業に踏み込めない仲間には、「他社の成功事例を素直に真似ること」（立川会長）と話す。自社も実際、全管協の高橋会長の指導でコインパーキング事業に乗り出し、今やグループ売上3分の1を占めるまでに成長した。もう一つは、20年以上前に、地主が集うオーナー会「らくだ会」を結成したこと。今や１０００人を超える規模だ。ファイナンシャルプランナーが適切にアドバイスする仕組みと組み合わせ、いち早く相続の相談に対応した。地域密着の強いつながりが生まれた。

オーナーの資産を借り上げ、安定した賃貸経営を実現してもらい、自社の事業も成長。賃貸仲介や管理だけでは、特に地方都市で厳しい時代に、「ストック事業をどれだけ強化できるかが大事」と感じている。

また、全国や関東ブロックの役員を務めたことで人的交流が深まった。単に親睦関係ではない。良い考えの影響を受け、自身の行動も変わり、業績の向上につながった。人生すら変わったと思う。

その出会いはすべて、全管協にある。定例会や研修会、本音を語り合える懇親会にも積極的に参加し、情報のキャッチボールをすれば、「〝一生懸命に売り上げている〟のではなく〝勝手に売り上がる〟仕組みが分かってくる」（立川会長）。

会員が持つ５つの〝強み〟

全管協の更なる成長や発展に向けた〝全管協の団結力〟の強化には、会員の増強が不可欠となる。入会のメリットには、５つのポイントがある。

① 業界最大のネットワーク

会員企業数が全国で約1700社に上り、会員相互でバックアップする体制がある。提供する最新の商品やサービスを有効活用すれば、物件オーナーや入居者の満足度が一層向上する。

② 売上・利益向上を約束する周辺ビジネス商品

店頭や管理部門で販売でき、収益を向上する商品は約150アイテムを揃える。サイト「賃貸管理ビジネスＮＡＶＩ」ですぐにそれらのアイテムを検索可能で、会員価格で扱う事ができる。

③ 成功事例の共有

全国で毎月、成功ノウハウの情報共有セミナーを開催している。空室対策から売上の向上、コスト削減、社員教育、税務・法律知識など幅広い分野を網羅し、すぐに実践できる内容を紹介している。

④ 日本最大の少額短期保険を取り扱える

会員は、全管協少額短期保険などの住居・テナント向け商品を取り扱うことができる。少額短期保険としては国内最大の保有件数となる140万件を誇っている。

⑤ 関連団体とのパートナーシップ

全国賃貸住宅経営者協会連合会、日本賃貸住宅管理協会との強い〝絆〟がある。関連団体との連携しながら、行政との密接な協力関係を構築している。

全管協
未来創造共同体

業界最大ネットワークを活かし、地域社会への貢献と会員の発展を支援します。

会員企業の事業発展と社員の夢と希望の実現を目指す未来創造共同体

■支部一覧

●北海道支部●
TEL.011-633-8505

●北東北支部●
TEL.0182-32-6263

●南東北支部●
TEL.022-722-4122

●東海支部●
TEL.052-485-6438

●北陸支部●
TEL.076-255-7851

●関東支部●
TEL.03-3272-3860

○北関東ブロック○
TEL.048-661-7355

○南関東ブロック○
TEL.03-3242-5804

○甲信ブロック○
TEL.0266-53-7000

●関西支部●
TEL.06-6326-3988

●中国支部●
TEL.082-545-6208

●四国支部●
TEL.087-866-3208

●九州支部●
TEL.092-715-1000

●沖縄支部●
TEL.098-963-9099

社会貢献活動

- 会員皆様の事業を通じて「安心」「安全」「快適」な住環境を提供します。
- 大規模災害時には、自治体と連携して民間賃貸住宅を仮設住宅として速やかに提供しています。
  東日本大震災（約6,8000戸）、熊本地震（約14,800戸）、西日本豪雨災害（約4,200戸）
- カンボジアの未来ある子どもたちのために、現地の小児病棟を支援しています。

会員企業の繁栄のために

- 業界最新の情報・経営ノウハウを公開・共有します。
- 全国の各支部を通じて、賃貸管理業の研修会・コンプライアンス勉強会・ベンチマークを開催し、賃貸管理業の生産性の向上・発展に寄与するセミナー、研修会を開催しています。
- 賃貸管理業に係る商品・サービスを開発・提供します。

全国賃貸管理ビジネス協会
会長 高橋 誠一
〒103-0028 東京都中央区八重洲1-3-7 八重洲ファーストフィナンシャルビル19階
TEL：03-3272-7755　http://www.pbn.jp/