

ビジネスチャンスをつかむ 出店戦略!

創業1952年の「丸一土地建物」は、千葉市中央区で不動産業を営む。現在は主にアパート・マンション、ビルテナントなどの仲介を年間約700件、3400戸を管理するほか、コンサルティングや不動産投資顧問業など幅広く事業を手掛けている。老舗企業の創業から現在に至るまでの自社の歩みについて、関輝夫社長に話を聞いた。

70年の歴史の中で業容の転換に成功 アメリカで学んだ管理業が契機に

業を継ぐことになるなんて考えてもいませんでした。

元々父は水戸で海苔屋を営んでおり、新規事業として不動産業を始めました。水戸から千葉に移ったのは1968年だったので、私が継いだ頃は現在の地域での事業もまだまだ駆け出しの時期でした。父の時代はちょうど高度成長期で住宅の需要が高く、開発と建売をメインに事業を行っていました。しかし両親が他界して私が事業を継いだ直後は、右も左も分からずただ流れに身を任せるしかなく、売買の仲介や大家さんに依頼された仕事をこなしていくしかありませんでした。

早くに両親を亡くされ、とても苦労されたことと思います。

関 一番苦労したことは、人から仕事を教わったことがなかったことで、全てがぶっつけ本番だったことです。当時は領収書の書き方すらわかりませんでしたから。大学を卒業してからも他社で修行するといった機会が無く、そのため失敗もたくさん経験しました。最も印象に残っているト

ラブルは、ある土地の売買契約を行った時のことです。今ではあまり考えられませんが、売買契約を行った土地の隣人が、引き渡し後にプロック塀の境界線をすり替え、別の境界線を主張してきたのです。私が境界線を写真に撮っておかなかったことが大きなトラブルへと発展したので、とても苦い経験となりました。

当時は不動産業者の若手が失敗談を持ち寄って情報交換し合う勉強会があったのですが、この失敗がきっかけとなり、そこに参加することにしました。同じ世代同士でトラブルの情報や対処法を教え合ったり、契約書の作成を行う勉強会を行ったり、外で修行できなかった分、そこでたくさん学ぶことができました。この勉強会のおかげで今日の当社があると思っています。

**収益性を高めなければ管理を学べ
中古アパートを購入しノウハウを得る**

勉強会に参加したことがきっかけでその後勉強に励まれ、1996年には渡米してCPM（不動産経

営管理士）についても学ばれたと聞いています。

関 アメリカで不動産管理業の重要性を学ぶことができたことは、後の当社の経営に結び付いていると思います。バブル前の日本には賃貸管理という概念がありませんでした。ですから管理をしっかりと行うことで、キャッシュフローを安定させるというアメリカ人の考え方は、当時とても新鮮に感じました。

管理を大切にしている理由の1つ目は、管理手数料が伸びることによってキャッシュフローが安定するということが挙げられます。そして2つ目が、自身で不動産を購入し、実際に管理・運営を行うことで、不動産業に必要なノウハウが自然と身に付くという点があります。アメリカでは古い不動産を安く買い、確実な管理を行うことで価値を高め、賃料に上乘せしてキャッシュフローを得るという投資手法が、当時から根付いています。日本人は新築の物件にしか価値がないと考えがちですが、海外では古い建物ほど価値があるとされているほどです。

私もアメリカ人の投資姿勢を真似て日本では誰も買わないような古いアパートを買い、改良を加えて貸すといった投資を行いました。そうすることで、管理能力が向上したと実



丸一土地建物 (千葉市中央区)

関輝夫 社長 (66)

PROFILE せき・てるお
1955年、茨城県水戸市生まれ。1975年に丸一土地建物株式会社 代表取締役役に就任し、1977年明治学院大学法学部を卒業。著書に「原状回復入門」などがある。アメリカ不動産資格のCPM・CCIMを取得。

感じています。管理を大事にすることで入居率も上がり、賃料も維持できます。安定した会社経営のためには、管理をしっかりと行うことが不可欠だと思います。

— アメリカと日本では大きく商習慣も違う部分もありますからね。
関 アメリカと日本の大きな差は、アメリカが訴訟社会であることです。州によって違いはありますが、アメリカでは家賃を1カ月滞納すると、すぐに裁判を起こせます。裁判から1カ月で判決が出て、1週間で強制執行。アメリカは裁判費用や弁護士費用が安価だからという理由もありますが、日本に比べると裁判制度が非常に迅速です。そのため、アメリカでは全てが細かく契約書で定められています。不動産における心

理的価値もあらかじめ全て契約書に明文化され、取り決められているのです。日本は昔から社会通念といった曖昧な概念が、ビジネスの間でも当たり前とされていました。

**社員が対応に困らない
こだわり抜いた契約書**

— 関社長は不動産業に係わる法制度についての見識も持ちますが、その知識を活用されて自社独自の契約書を作成し、契約時に使用されているそうですね。
関 たとえば細かいところで言うと、「賃貸の部屋に虫が出た際は、借主が自己責任で対応する」なども契約書に記載しており、使用細則を遵守することと明記してあります。ほかにもよくあるトラブルとして、火災

報知器の誤作動などがあります。当社ではこれも「火災報知器の維持管理は借主が行うこと」ときっちり明記しています。そこまですらないと、借主から相談を受けた際、社員が対応方針に迷ってしまいます。社員が仕事をスムーズに遂行する為にも、トラブルを回避する為にも、契約書でしっかりと取り決めておくことが大事なのです。

— これまでの経験をもとに、日々万全な体制で事業を展開されていると思いますが、そんな御社でも突如発生した新型コロナウイルスの影響はあったのではないですか。
関 賃貸の需要そのものはコロナの影響はあまり感じていません。当社の賃貸仲介の比率は居住用が8割、事業用が2割で、事業用は飲食店関係は厳しい状況が続いています。ただ、今のところ影響は軽微です。ただ、当社は基本的に千葉市内と隣接の市を取り扱っており、この辺りには千葉大学があるという点では、確かに学生の需要は少し減少傾向にありますね。一方で、コロナによる新しい不動産へのニーズが出てきています。具体的には都心から移住してくる人、また部屋をテレワークで利用する為に借りる人といったものが出ています。こうした新たな需要が生まれてきているので、現状は業績に影響な

く経営をすることができています。

— 来年で創業70周年を迎えます。今後会社社に期待することはどんなことでしょうか。
関 社員にはよく勉強するよう伝えていきます。なぜなら、近年はお客様もネットで知識をつけて来店されるからです。私は自身の一番の欠点というのが、ほかで修行した経験がないことだと感じています。ただその分、これまで一つ一つの業務に真剣に向き合い、勉強を怠らさずまじまじに学びました。実は当社では、毎日朝礼では専門書の読み合わせをするなど行い、社員たちにもしっかりと学んでもらっています。今後もお客様にご迷惑をかけないよう最大限の注力を払い、専門家としての知識を身に付けていってほしいですね。

会社概要

丸一土地建物株式会社

所在地 千葉市中央区本町2-3-17
創業 1952年
代表者名 関輝夫
事業内容 アパート・マンション、ビルテナントの仲介・管理業務、他
URL <http://www.maruichi-land.co.jp>
電話 043-224-6561
FAX 043-225-3100