

中西聖社長に聞く

ワンルームマンション事業で創業以来11期連続の増収増益を果たしたプロパティエージェント（東京都新宿区）。代表取締役の中西聖氏に不動産投資市場の現状と、同社の取り組みを聞いた。

——不動産投資市場の現状をどう見ますか。

「不動産投資市場は好調だ。東京の不動産の魅力が向上し日本にお金が流れてきている。その理由として、3つのポイントが組み合っている点

もあり、政治が安定し、利回りも比較的よい日本にお金が出てきている状況だ」

——11期連続増収増益でできた理由は。

「当社は3つのビジョンを掲げている。1つ目は『売り上げと財務の健全性の向上』。ベノミクスで景気が浮揚してきていること。もう1つは東京オリンピックの開催が決定したこと。そして、アジアヘッドクォーター特区の設置が挙げられる。特区とオリンピック開催エリアが合致し、そこにアベノミクス戦略がうまくかみ合っている」

11期連続で増収増益

信頼熟成し紹介件数増加

2つ目は『商品の質の向上』。3つ目は『顧客評価の向上』。『顧客の評価』という主軸を立てているので、売り上げや利益だけを成長させるという選択肢はない。戦略的に高い評価を得るために投資し続けた結果、信頼が熟成され、顧客の紹介が増加してきた。地道な努力により顧客の総量が増加し、11期連続増収増益が実現している」

客感謝祭などを開催し、顧客との接点を増やしている。営業以外の社員も顧客と直接接することで様々なニーズを吸収、対応している。売った後から終わりではない」

——土地の仕入れ状況は。

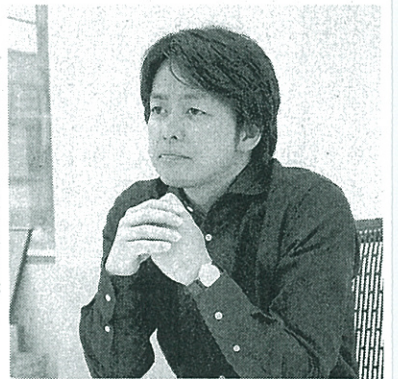
「順調に進んでいる状況だ。当社は東京の中心地に限定して物件を供給する集中戦略を取っており、それを公言し、実施してきた実績がある。特徴していく」

「順調に進んでいる状況だ。当社は東京の中心地に限定して物件を供給する集中戦略を取っており、それを公言し、実施してきた実績がある。特徴していく」

「順調に進んでいる状況だ。当社は東京の中心地に限定して物件を供給する集中戦略を取っており、それを公言し、実施してきた実績がある。特徴していく」

「順調に進んでいる状況だ。当社は東京の中心地に限定して物件を供給する集中戦略を取っており、それを公言し、実施してきた実績がある。特徴していく」

「順調に進んでいる状況だ。当社は東京の中心地に限定して物件を供給する集中戦略を取っており、それを公言し、実施してきた実績がある。特徴していく」



——顧客からの評価を上げるため、どのような取り組みを実施していますか。

「単に、物件の質を上げ、入居率を向上させるだけでは、信頼は熟成しない。当社は顧客に対し、『家計の財務戦略担当』となる努力をしている。具体的には、金融商品の知識を顧客に提供することや、お

微づけができています。で土地の仲介業者は、23区全体で探している業者よりも当社に先に話を持ってきてくれる。30戸規模の物件用地では、規模の大きさを優先する傾向のある大手とも競合することもない」

御社物件の特徴は。供給側の都合ではなく、マーケットインの発想で商品づくりをしている。細部にこだわっている。例えば、非常階段で転ぶ確率が高いのは何段目かを調べ、転びやすい段は色を変えて転びにくいようにしている。デザインされたきれいなゴミ置き場は、きれいに使われることが多く、きれいな物件を希望する質の高い入居者が集まるようになる。細部へのこだわりが、質の高い入居者を集め、やがて入居率の向上につながっていくようにしている」

——今後の展望は。

「物件の質を向上させ、顧客の満足度を高める。財務状況の健全化を維持し、現在83億円の売り上げを100億円にしたい。顧客からの様々な相談に対応できる総合的な不動産会社になることを目指していく」