

中古ワンルーム販売・管理の「日本財託」

「入居率」追い続け20年

会社の「使命」、全社員に浸透

10月で設立20年目を迎えた投資用中古ワンルーム販売・管理の日本財託グループ(東京都新宿区、重吉勉代表)は、厳しい市場環境下でも順調に業績を伸ばしている。高いレベルでの入居率確保を会社の生命線ととらえ、それを真剣に受け止め行動する社員一人ひとりの力の集まりが、会社全体を支えている状況だ。ただ、これまでの道のりは決して順調だったわけではない。事の重大さに気付き、その変革のために真摯(しんしん)な姿勢で取り組みを進めた重吉代表の姿がそこにはあった。(福島 康二)



「会社は社員の幸せのためにある」が口癖の重吉代表。社員からの信頼も厚い。手掛けるべきことはまだまだたくさんあるという=東京都新宿区の本社で

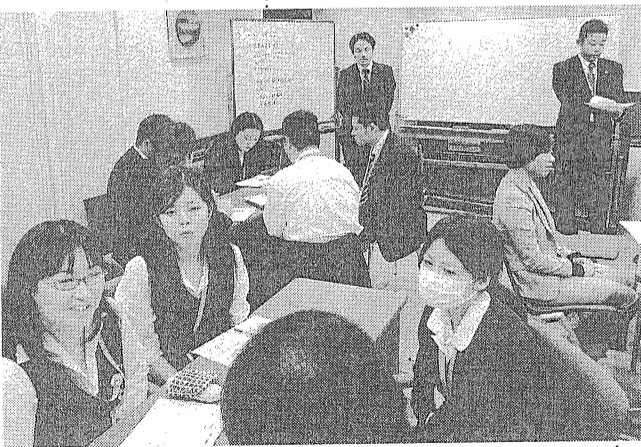
10月末時点の累計オーナー数は3003人、管理戸数7326戸。この半年間で、オーナー数は294人、管理戸数は704戸増加した。売り上げ規模も順調に拡大しており、07年(9月決算)の64億円から08年は80億円、09年は97億円。順調な業績拡大の理由について重吉代表は、「入居率への強いこだわり」を挙げていた。

直近の平均入居率は97.31%。目標の98%をやや下回っているものの、高い数字を確保している。物件を投資家(オーナー)に紹介する際、この数字は非常に重要な意味を持つ。安定的な賃貸経営ができるかどうかの判断基準になるからだ。売ることが目的ではなく、その後の安定的な経営をしっかりサポートしている証として提示している。

「まだまだ私は社長(代表)として20点」と謙遜するが、それが80点、90点になった時期、この会社はどのような姿になっていたのか楽しみだ。

問題点は社員の「声」に 真摯に傾聴する重要性

順調な成長路線を歩んでいくかに見える同社だが、4年前は全く違う様相を呈していた。高い営業力で、重吉代表自らの売り上げの多くを稼いでいた時期。社内組織は外部から招聘(へいしん)した有能なスタッフに任せ、更に業績を上げるべく全国各地を縦横無尽に奔走していた。ただ、業績の向上に反して辞める社員が続出。社内の雰囲気は悪く、社員の表情も暗い。理由を聞いても「大丈夫です」の言葉だけ。「必ず何か問題がある」と感じたため、コーチングのスキルがある外部のコンサルタントに「社内インタビュー」を依頼した。全社員から1人30分ずつ、会社への不満を改善すべきこと、社長に言いたいことなどを自由にヒアリングするものだ。誰の発言も絶対には伏せるという約束を付けた。



11月から始まった「仕事の原点」を見つめる研修。1人15回、みっちり受ける。人間力を高めることにもつながるとい

唯一の目標数字

同社では、中長期的な数字上の業績計画は立てていない。「仮にインフレとなり利回りが下がるような状況になれば、会社の方針として販売は休むことにしている」という。例えば09年9月期の97億円のうち、販売事業の売り上げは88億円。それがゼロになっ

全社員が数字を意識

更に同社には、社員一人ひとりが「98%」という数字に強い意識を持っている。強みがある。それが形となって表れたのが、今年の夏に「空室対策プロジェクトチーム」を発足した時だ。管理物件の中に、空室が長期化しているものが始まった。そこで、賃貸仲介会社への訪問を積極化して、より多くの入居者を紹介してもらおうと特別体制を敷いたものだが、営業部だけでは数が足りないため、全社的な取り組みとした。

低い滞納率を維持

会社が最も重視している「入居率」に対して、どの社員も他人事と思わず、自分たちの問題だと認識できているという。毎月実施している家賃滞納者への督促電話も、全社員で取り組む。これは強制参加。滞納督促は管理業の中でも非常に辛い仕事。でも、それを皆に感じて、大切さを分かってほしい(重吉代表)。

「声」に愕然

インタビューの結果、会社の舵(かじ)を取る者として目を背けたくなくなるような発言報告が、これでもかと言わぬくらい出た。「拘束時間が長すぎる」「上司が

現実直視し 問題点を解決

「会社の問題点は社員の声の中にある。それに真摯(しんしん)に向き合う」と重吉代表が、解決への手段「と一言い聞かせ、不満として挙がった項目を一つひとつ消していく体制作りを進めた。同時に、自分が前線に立たなくても安定的な売り上げを確保できる仕組みの構築を促した。それが投資セミナーによる集客手法で、今では全契約の9割がそこから上がっている。11月、15人の営業人と協力し合った大切さなど

「社内インタビュー」

「社内インタビュー」は今でも年に1回実施。「あえて不満を探して話していただく(笑)」。社員の満足度を高める環境作りは、今も進められている。

「会社は社員の幸せのためにある」

「会社は社員の幸せのためにある」が口癖の重吉代表。社員からの信頼も厚い。手掛けるべきことはまだまだたくさんあるという=東京都新宿区の本社で

「会社は社員の幸せのためにある」が口癖の重吉代表。社員からの信頼も厚い。手掛けるべきことはまだまだたくさんあるという=東京都新宿区の本社で