

次代への一步

日本財託グループ

4

サラリーマン向けセミナー

日本財託グループが仲介役を担うワンルーム型中古マンションのオーナーとなるきっかけは、同グループが定期的に開催する「サラリーマンのための都内中古マンション経営セミナー」が圧倒的に多い。東京都練馬区在住の40代の会社員の場合も、最初の「出会い」は妻が参加したセミナーだ。明快なビジネスモデルに引きつけられ、その会社員も納得。2008年9月には1戸目となる中古マンションをローンで購入して、オーナーとなった。その翌月には2戸目を購入する。

長期的な安定収入

その会社員が中古マンション投資に興味を抱いた理由は「会社員の給料だけで、果たしてやっていけるのか」という疑問がよぎったのに加え、「少しはぜいたくな生活を送りたい」という願望があったからだ。

オーナー後はローンの支払いよりも家賃収入が上回っているため、毎月、少しずつながら貯蓄も増加。ローンが完済すれば、家賃収入はそのまま手元に残る仕組みだ。定年まで十数年の歳月を残しているが、それまでに「5、6戸の購入を目指している」という。

入居率99%超。高い利回りが期待できる中古物件で、長期的に安定した収入を獲得する。こうした日本財託グループのビジネスモデルが吸引力となっているが、それだけがオーナーに

親身な相談で「信頼」築く

サラリーマンのオーナーも多いことから、1月に開催された確定申告説明会は好評だった
—東京都新宿区の京王プラザホテル



なる理由ではない。

先の会社員は「日本財託グループの担当者が親身になって、私のライフプラン全体の相談にのってくれる点が心に響いた」と振り返る。

実際に、記者が会社員に話を聞きに行った日も、担当者が「お子さんの進学先も決まったので、ローンの繰り上げ返済を考えましょう」など、家庭事情を勘案しながら今後の相談を行っていた。日本財託グループが重視する「人間と人間の信頼を築く」との方針が、具現化されている実例だ。

顧客満足度の向上を図るため、具体的な施策も次々と展開している。01年4月には、問い合わせと相談態勢を充実させるため、オーナー専用の電話回線を設置。05年2月には、24時間の入居者専用コールセンターを開設した。08年10月には、オーナー専用のウェブサイトを立ち上げ、情報面のサービス拡充に乗り出した。

初の確定申告説明会

09年1月には、サラリーマンのオーナーも多い点を考慮。初の確定申告説明会を実施した。また、オーナーやその家族を招いてのゴルフ

■メモ 賃貸物件から退去する場合、敷金精算でトラブルになることもある。例えば1年半の居住期間にもかかわらず、壁紙が茶色に変色し、鼻につく強烈なタバコのおいが残ったケースも。仲間同士のたまり場だったのが原因だ。この部屋は天井を含めた壁紙の張り替えに加え、備え付けのエアコンの洗浄も行った。費用は入居者負担。合わせて約4万5000円の予定外出費となった。

コンペなどのイベントも行い、家族ぐるみの付き合いも実践している。

01年9月には、管理戸数の損益分岐点である管理戸数2000戸を達成。契約オーナーも1000人を超えた。以降、右肩上がりに管理戸数、オーナー人数が増え、09年3月末時点での管理戸数が6548戸、オーナーは2683人だ。業績も上り調子。売上高は、05年9月期が約47億9000万円、06年9月期が約58億8000万円、07年9月期は約60億1000万円、前期の08年9月期は約81億7000万円に達した。経常利益は05年9月期が約1億2000万円だったが、08年9月期には4倍強の約4億9000万円となった。

重吉社長は「4年を待たずして管理戸数は1万戸には達すると思う。ただ、管理戸数が増え、サービスが落ちたといわれまいようにしないと」と自らを戒めながら、「オーナー、入居者に選ばれる不動産会社、管理会社であり続けられるように、今以上のサービスができる仕組みをつくりたい」と決意を新たにしている。

(佐藤哲夫)

今回は12日から「ソニー」