

賃貸管理会社 企業診断カルテ

投資用ワンルームマンションで個人投資家から絶対的な信頼を集めるのが日本財託グループだ。信頼の理由は99%という高い入居率を実現しているからに他ならない。如何にして事業の礎を築き上げたのか。その軌跡を追った。

# 都内・横浜に特化し入居率99%の実績

## 日本財託グループ (東京都新宿区)

日本財託グループ  
あなたの年金 本当に大丈夫!?  
老後の不安を解消する  
都内中古ワンルームマンション投資

▲同社のホームページ

グループ構成	
日本財託	設立 1990年 資本金 2000万円 従業員 30人
日本財託管理サービス	設立 2000年 資本金 1000万円 従業員 50人

会社DATA



代表者の声

重吉 勉社長

身銭を切っても  
入居率を維持

99%の入居率は事業開始以来、下回ったことがありません。毎月の数字をオーナー数・管理戸数と共にHPで公表しています。

「入らなければ身銭を切っても入居させる」というのが当社の方針です。大企業に勝てるのは入居率しかありませんから。当社から仲介店に広告料を支払うほか、個別の営業員に対して当社の物件に決めてくれた際に、ポイントカードなどで旅行券を進呈しています。この方法で営業員の囲い込みを図っています。

今の当社の課題は社員が楽しく、長く働ける環境をいかに作るかです。

入居者からはクレームの対応が必然的に多くなり、オーナーに対してはエアコンの修理等、費用を求めることが多くなり、双方から「ありがとう」といわれることがどうしても少なくなってしまう。これを少しでも改善するために「社員全員コンシェルジュ計画」を進めています。社員教育として、電話対応の方法を改善し、物件知識の習得など進めています。

〈成長の軌跡〉

### 現金でマンション購入した早大時代

創業の原点は早稲田大学在学中に遡る。学生起業家として事業を行っていた同氏の事務所にマンション販売営業員が訪れた。1000万円のワンルームマンションを勧められ、事業で資金を作っていた同氏は現金で購入。

「時代はバブルのはしり。しばらくすると営業員が買い戻したいとやってきたので売却し、結果150万円前後利益が出た。その際、営業員がその会社の社長を同伴してきました」

連れてきた社長は25歳で営業部長に昇格後、独立し、年商200億円、社員100人のトップとして活躍していた。聞けばその社長の出身会社はそんな独立者を多く輩出しているという。このことがきっかけとなり、不動産業界へ飛び込むことを決めた。

### デベ目指すもバブル崩壊・管理に転換

不動産会社に入社後、三年間の勤務を経て、1990年、27歳で日本財託を設立した。

現在は投資用ワンルームマンション販売と管理を主体に行う同社だが、設立当初は自社ブランドマンション開発を目指した。銀行から融資の内諾を取り付けるも、開発にとりかかる前にバブルが崩壊、事業は沙汰済みとなった。生き残りをかけ管理事業への転換を試みた。同業者が続々とバブルの煽りで潰れていくなか、管理会社だけが安定した収益を上げていたからだ。しかし、実績もなく、オーナーからは全く相手にされない。

会社は存続の危機に立たされていた。

### 不良債権物件販売で管理取り付け成功

管理事業での生き残りをかけ、知人を介して銀行にアプローチ。抵当付きの不良債権物件を仕入れ、販売、同時に管理をとりつけることができた。

「バブル崩壊が神風となった。競売ではなく内々で処理したい銀行からは弊社のような小さい会社の方がむしろ不良債権の売り先として歓迎された」

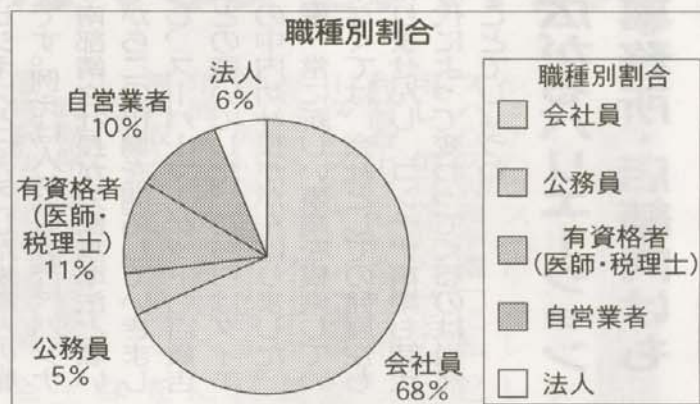
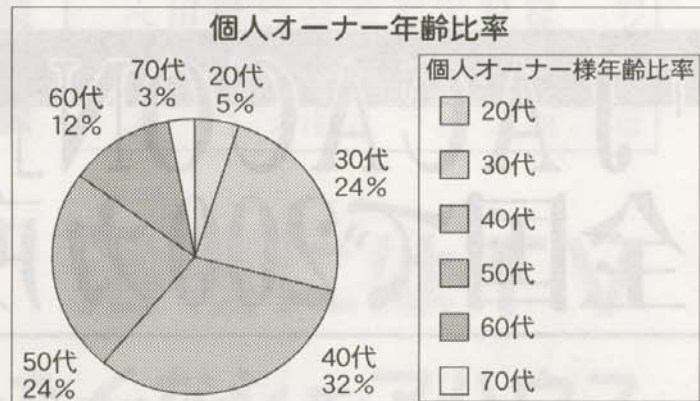
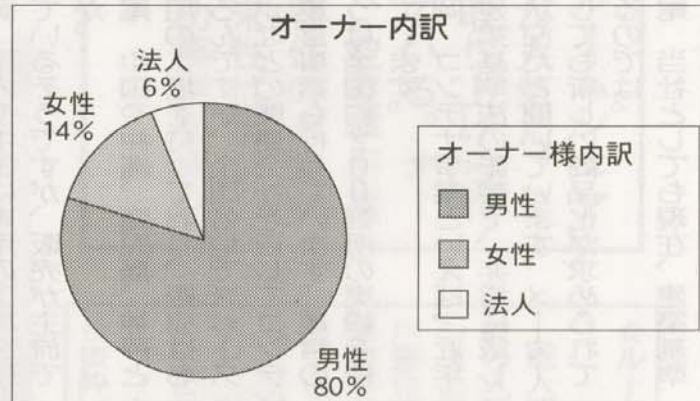
### 東京23区・横浜に特化・入居率99%厳守

不良債権処理の目処がつき始めた2000年以降は築浅のワンルームマンション中古物件を仕入れ販売することで売上、管理戸数を増やしていった。

〈データ〉

年商60億円 (収益3億5000万円)

中古ワンルームマンション  
販売 53億円  
管理 7億円  
管理戸数5500戸  
駐車場200台



「新築のマンションでも二年程度で手放す人が3%前後いる。それを当社は狙って仕入れています」

仕入れるにはそれまで培った人間関係、現金決済、期日厳守の信頼感がものをいう。仲介会社、弁護士、信託銀行等から優良物件の話が持ち込まれる。販売面では入居率99%を下回ったことがないという実績がものをいう。高い入居率を維持するために、扱い物件を東京23区・横浜に限定。販売当初から2000店の仲介店に情報提供。自社での仲介手数料を稼ぐことを狙わず、客付けまでの時間を短くすることで高い入居率を実現している。

## 経営診断 仲介手数料は捨てる！ オーナー目線が口コミを呼ぶ

2年半前まではすべて口コミで 手数料を稼ぐことは狙わず、仲介販売。今も、電話営業等はまった 店に積極的に情報を流し、入居まなく行わず、セミナー、HP等から での時間を迅速にしようと勤めての反響で物件が売れていく。黙っ ている。この取り組みを通じて得た、偽りのない99%の入居率があれば、客が向こうから訪れることも勢にある。入居者付けで自ら仲介 これ必然といえる。