

企業研究

vol.011

日本財託

(東京都新宿区)

重吉勉社長(56)

日本財託(東京都新宿区)は東京23区の中古区分マンション販売とその管理で拡大。1年で管理を2156戸増やし、2万509戸に成長を遂げる。家主の要望に応じて保険や家族信託も提案。不動産だけでなくさまざまな資産運用コンサルティング会社への進化を目指す。重吉勉社長は「家主、取引先に心のこもった対応をすることが大切」と語った。



▲顧客の人生における悩みを解決できる会社づくりを目指す

仲介会社5000社と提携 入居率は99%台を維持

「管理戸数が2万戸の大体を突破しましたが、投資家向けのマンション販売も好調なようです。」

重吉 管理戸数は2018年9月時点で2万509戸になりました。1年で管理戸数は2156戸増えました。管理増の

戸ほどになるのですが、現在都内の中古マンションの価格が上がり続けているため、既存オーナーが物件を売却する動きも盛んで、その分の解約があります。

「新規で管理を任せられる理由は何が大きいのでしょうか。」

重吉 新規受託の理由としては、入居率に対する当社のこだわりが納められているからだと思います。年間の平均入

区分マンション販売で管理2万509戸に急拡大

理由の1つは、東京23区の区分マンション販売によるものです。前期では1406戸を販売し、その管理を任せられています。もう1点は、既存オーナーやセミナー参加者からの新規の管理受託です。他社から100戸近く管理を任せられたこともあり、販売とは別の新規受託数は1844戸と急激に伸びました。合わせて3200

居率は99.2%。創業から29年になりますが、一貫して入居率を重視してきました。当社の場合、法人の仲介以外、リーシングは他社にお願いしています。都内の仲介会社5000社と取引があります。ずっと続けているのは管理物件の入居を決めてくれた営業社員の方全員に私からお礼状を出すことで、毎月600枚ほどに署名を

して送っています。お礼状をもらっていないので大事に保管していると言ってくれる方もいます。当社のビジネスは仲介会社の力添えがあってこそ成り立っています。感謝の気持ちを会社全体で持ち続けることで、仲介会社との信頼関係が、つくられそれが入居率を高めることにつながります。

進捗(しんちょく)確認、担当者とのメッセージのやりとりもできるようになりました。一気にペーパーレス化が進み、毎月2万枚の紙が削減できました。ファックスや郵送の手間が省け、当社スタッフ、仲介会社双方の業務効率化に貢献しています。今、実験的に導入しているのは、ロボットがパソコンの単純作業を自動化するRPA

週休2日を確保し、1カ月の残業時間は平均7.5時間と働きやすい環境づくりを手掛けています。

▲業績発表会でぎやかなパフォーマンスを示す日本財託の社員

会社概要

社名：日本財託グループ
住所：東京都新宿区西新宿1-22-2
新宿サンエービル9F・10F
設立：1990年10月
資本金：8000万円
従業員数：257人(グループ連結18年12月時点)
管理戸数：2万509戸
事業内容：不動産の売買・賃貸仲介、賃貸管理、生命保険・損害保険募集業務

会社メモ

1990年に創業。都内立地の区分マンション販売と販売した物件の管理をメイン事業として展開。2000年に賃貸管理事業を行う日本財託管理サービス設立。14年には家賃債務保証会社を立ち上げ、保険事業部を発足。オーナー向けに不動産だけでなく保険も含めた資産コンサルティング提案のできる体制構築。17年には1棟ソリューション部を立ち上げ、1棟物件オーナー向けの収益改善コンサルティング強化。

社長メモ

重吉 勉社長

1962年10月29日生まれ、石川県小松市出身。早稲田大学社会学部中退後、不動産販売会社の営業を経て日本財託設立。社長室には妻の誕生日にプレゼントしたアイボイが展示して置いてある。



▶2018年にリニューアルした仲介会社向けサイトが業務効率化に効果

業界の若手経営者とゴルフで交流

重吉社長はゴルフ好き。社外のコンペにも積極的に参加する。自宅の一部屋を改造し、『skytack(スカイトラック)』という弾道計測装置を置き、仕事後に練習する熱心さだ。そんな重吉社長にとって、ゴルフは不動産業界の若手経営者との交流を深める場でもある。AMBITION(アンビション)の清水剛社長や、S・F・I(エフ・アイ)の紫原友規社長、モダンスタンダードの松田



▲集中してクラブを握る重吉社長

啓介社長など、30代、40代で活躍する経営者とコースを回り、意見交換することが自分の知見を広めることにもなるという。