売買賃貸仲介・管理

地域密着 探訪

村山正行社長

ERAヴェセル東西（東京都豊島区）

JR大塚駅徒歩5分、都電荒川線向原駅すぐに位置する同社は65年創業の老舗不動産会社だ。待機児童がなく、ファミリーの流入が増加している豊島区で、他の不動産事業者と協力関係を構築。賃貸管理を中心に、地域密着の100年企業を目指している。

創業当初は売買を中心としたが、継続的な経営を図るため約40年前から賃貸管理業を展開。「当時の物件オーナーは自主管理も多く掃除の精度に課題があった。リフォーム会社と組み、いち早くクリーニングをしながら成約できる物件に仕立てる方法で管理案件を獲得してきた」と振り返る。現在管理戸数は430戸を超え、集金代行をしているオーナー数は約120名、更新管理等はその3～4倍を数える状況だ。「課題は次代のオーナーへ当社の管理を承継できるか。高齢化するオーナーに対し、提案力を磨き、信用を得るためにERAの研修を活用している」。

社会情勢に対応するため長らくフランチャイズを検討してきた同社。親交のあったERAしろくまホーム（東京地区）の荒井社長の後押しもあり、17年夏にERAに加盟。「地場業者の悩みは会社の組織化だ。ERAの実務課題の解決ノウハウや地域戦略を知った。実践的な研修によって実務を現場社員に落とし込み、賃貸管理業をベースに回していく仕組みをつくりたい」と説明する。

社員構成10名のうち賃貸営業と売買営業は3名ずつ。契約や解約、クレーム処理等、あらゆる業務が営業担当者に集まりやすい構造にメスを入れるため自社内に管理部を設置し、業務の見直しもした。本来の利益を出すための営業活動を検証するERAの研修を活用し、成果も見え始めてきたという。「変わるために勤怠状況をシステム管理するなど、働きやすい環境づくりに向けて会社経営を追い込んだ。社員同士が互いに刺激を与え始めてきた」。

同社は、ERA加盟と同時期にNPO空家・空地管理センターの活動にも加わった。空き家の管理から活用までトータルに支援する。「当初はデータ収集が目的だったが、空き家対策に熱心な豊島区から相談件数が増加するなど行政とパイプが太くなった。地域貢献に加え、地元に対しても分かりやすい活動として発信できる」と手応えを感じている。

村山社長のモットーは〝感直正直〟。実直な実務の積み重ねが信頼獲得につながると考えるからだ。社名の『ヴェセル』にはパイプ、船などの意味があり、「同じ器に乗っていきたい」という思いが込められているという。「オーナーも物件も社員も年を取る中で若返りが必要。いいものは吸収する一方、やるべき業務は怠らない。現場社員のやりがいを醸成する仕組みを構築し、社員自ら成長に向けて手が挙がる組織をつくりたい」と力強く語った。

研修で組織化、100年企業へ

空き家管理で区と信頼構築

半年前から都電向原駅の美化運動も開始。ほぼ毎日活動が行われている

売り言 537

楽　坂口有吉

品。毎月入ってきた給料給料日までに使い切ってという家がある訳がなルが50万円、100万円のともかく9万円の家賃でも連絡なく一銭も振り込んでこない滞納者と比べたらマシだが、そんなことで家主さんに借りをつくらないほうが賢明だと思う。

甘い顔すると

その入居者は以前、「年老いた母親を引き取って一緒に暮らしたいので、目の前の貸家が空いたら教えてほしい」と言っていた人。その貸家は家賃が20万円だったが、9万円の家賃がキツいなら20万円の貸家はもっとキツいだろう。母親の年金などについては不明だ