

BIZ NEXT VISION 2022

[新たな視点でビジネスに取り組む企業をご紹介]

INTERVIEW:株式会社早川不動産 早川眞市氏

苦情から生まれる新たな発想。地道に向き合うことが差別化になる。



【プロフィール】株式会社早川不動産 代表取締役社長 / 早川眞市氏。「人々のより豊かな暮らしの創造を目指し地域に密着した活動」を基本に、新たな不動産ビジネスによる価値創造を目指す。2005年には、株式会社エスパース建設を設立し、マンション・アパート・ホテル建設、リフォーム工事など、企画設計力も武器に、土地活用に関わる業務すべてを請け負うサポート体制を構築した。

不動産管理事業を中心に、売買、仲介、建築・リフォーム、自社賃貸マンション・リラスシリーズなどを手がけている株式会社早川不動産。そのほか、ウイークリーマンションやトランクルーム、古民家再生など、管理会社ならではの目線で多彩な事業を展開している。今回は、苦情ハガキから生まれるという独自のサービスについて、代表取締役社長の早川眞市氏に話を聞いた。

当たり前のことを当たり前に入居者目線を徹底する

——入居者向けに無料のカーシェアサービスを提供したり、子どもが産まれた家庭にお祝いとして家賃を減額するなど、斬新なサービス

展開されていますね。そうしたサービスはどのような発想から生まれてくるのでしょうか？

早川眞市氏(以下 早川) まず、当社が大切にしているのは、「当たり前」のことを当たり前にするという信念です。決して難しいことではありませんが、不動産業界では、なかなかそれができていないのが現状です。でも私たちは、入居していただいている方々が、いかにそこで快適に暮らしているかということを考えています。だから、5000戸を超える管理物件に定期的にアンケートを出して、リアルな声を耳を傾けています。他社からすれば単なる苦情でも、私たちに

とってはサービスの貴重なヒントばかり。その苦情を解決しようとするば、自ずと新たなサービスが生ま

れますし、何よりも、入居者さんに喜んでいただけます。社員たちも、それがモチベーションとなり、組織としての結束力も高まりますよね。

——なるほど。そうしたユーザーの声ひとつひとつに丁寧に対応していくことで、結局、他社との差別化になるということですね。確かに、管理会社がこれだけ親身になつてくれるだけで、住む側としてはとても安心できますね。

早川 入居者さんには共益費もいただいているわけですから、その分還元したいという思いはあります。やむを得ない状況でない限り、管理の状況が良ければ入居者さんは定着していただけると思っておりますので、当然、家主さんとしてもその方が安心ですから。

空き家をトランクルームに収益物件を産む発想力

——家主さんからの信頼も厚いそうですね。建物や土地を活用して、収益を改善させる仕組みも好評だとか。

早川 家主としては、空室はどうしても避けたい問題です。賃貸物件だと、必ずしも退去後にスムーズに新たな入居者が入るとは限りません。そうした課題を解決するために提案したのがトランクルームです。調査したところ、福岡市内では、トランクルームの需要が非常に高いということがわかりました。↑帖ほどのスペースがあれば作れますし、グ

ループの建築会社の施工ノウハウを活かして、ワンストップで対応できるのも当社の強みです。今では約1300戸を管理し、利用者にも好評をいただいています。

——発想次第で収益物件に生まれ変わらせる、御社らしい成功事例ですね。ほかにはどういった事例がありますか？

早川 私たちグループの総合力を発揮した事例としては、ある中古物件をオーナーさんから借り上げて、自社でリフォームを行なったというプロジェクトがあります。入居者が入れれば家賃収入で家主にも還元できますが、失敗すればリフォーム代が無駄になってしまいます。でも、私たちは、先ほど言ったように、アンケートなどを元に入居者さんが本当に求めていることを形にできますし、リスクを取ったとしても冒険しているわけではないので。

——とことんユーザーに寄り添った姿勢、その一端を垣間見ることができました。

早川 当社は、このように地道なことを継続していますが、おかげさまで、紹介などにより管理をお任せいただけるケースが増えています。空き家をどうにかしたい「リフォームしたいけどどうすればよいかわからない」など、ちょっとした疑問や相談があれば気軽にお問い合わせいただければと思います。

Point to Vision

1 建てた後も頼れる存在に地域に根ざしたサポート体制

管理や建築で携わった後も、頼れる存在になっているという。例えば建築で携わった粕屋町の中華料理店に対して、オープン記念として割引券を自社の管理物件に配布。それを利用した場合は、割引額分を自社で負担するという。こうした積み重ねが本当の信頼に繋がっている。



2 情報共有の場としてオーナーの勉強会を実施

現在は、コロナの関係で実施できていないが、コロナ前までは定期的にオーナー会を実施していた。福岡の市場動向や法改正などの情報をシェアする場となっている。不動産を持つ上での不安を解消してくれる、貴重な機会だ。今後の実施も前向きに模索していくという。



INFO

株式会社早川不動産 [住所]福岡市博多区吉塚本町2-44 [電話]092-611-0001 [HP] https://www.hayakawa-0001.co.jp/