



株式会社 松堀不動産



独自のサービスを続々と創出し、 地域ナンバーワンの地盤を築いた不動産会社



株式会社松堀不動産

代表取締役 泉 佳子 氏

どのような事業であっても、顧客ファーストの視点に立ち続けていると、次第に事業内容が深掘りされて進化していくもの。東松山に拠点を置く松堀不動産もまさにそうで、50年以上に亘る長い歴史の中において、不動産の売買から仲介、サブリースを主体とする賃貸へと事業領域を拡大しながら、顧客に大きなメリットをもたらす独自のサービスを創出し、地域ナンバーワンの不動産会社としての地盤を築き上げてきた。

さらには、不動産業とは一見して関係なさそうな日本語学校という教育事業にまで手を伸ばすようになっている。創業の経緯、数々の独自のアイデアを盛り込んだ事業の内容、今後の方向性などについて、昨年7月に現職へ就任した泉佳子代表取締役役に話を伺う。

LEADER'S PROFILE

埼玉県東松山市生まれ。川越女子高校を経て武蔵野美術大学空間デザイン学科に進学し、在学中にはロンドンでジャーナリズムを学ぶ。卒業後、建築家・大江匡氏が率いるブランテックアソシエイツで広報を担当し、同社で出会った一級建築士の夫と独立して都内に建築事務所を設立。2008年からは母が六本木で営む不動産会社を支え、2016年に両親が創業した松堀不動産へ入社。広告戦略や新規事業を担い、2025年7月に兄の堀越宏一氏から経営を引き継ぎ代表取締役に就任。趣味は夫婦での週末ウォーキングと、岩絵の具を用いた日本画制作。

両親が独立して最初に営んだのは生コン業

——この東松山の地で不動産業を営まれるようになってから50年以上が経ちました。御社の創業者はご両親の堀越重男氏とムツ子氏でいらっしゃいますね。

東松山出身の父は、川越高校、日本大学へと進み、関西の重機販売会社に就職しました。父いわく「営業の仕事が肌に合っていた」とのこと。瞬く間にトップセールスマンとなり、若手でありながら新卒採用の面接官に抜擢されました。その面接で出会ったのが、就職を希望して鹿児島から来ていた母です。大阪で結婚した両親は職場にも恵まれ、充実した日々を過ごしていました。

しかし、戦後の急速な経済復興で街の姿が大きく変わっていくのを見て、「このチャンスを活かして自分たちで事業を興したい」と考えるようになります。周辺の大学建設ラッシュの中、友人の勧めもあって東松山に戻り、生コンクリート事業を始めました。生コンが固まらないうちに90分以内で現場へ届けるため、父自らハンドルを握り、朝から晩まで走り回る毎日でした。

当時は田中角栄首相の「列島改造論」も追い風となり、全国で造成工事が相次ぎ、生コン需要は急増。東松山でも工業団地造成が始まり、忙しさは増す一方でした。やがて体力の限界を感じた両親は、新たな道を模索するようになったのです。

——そこで注目されたのが不動産業だったのですね。



重機の販売や生コン事業を通して、街の変化を見ていた両親は、東松山市の人口増加に着目するようになります。1965年に4万2,700人だった人口は、1975年には5万7,700人へと増加し、市内では戸建てやアパートの建設が相次ぎました。そうなり、それらを斡旋する不動産業の役割が重要になり、周囲からも「これからは不動産業が有望だ」との助言を受け、両親は転業を決断します。

2人は宅地建物取引士の資格取得に向けて勉強を始め、1回目の受験で合格。宅建業免許も取得し、1973年2月、東松山駅から離れた場所にある住宅街の一角で不動産業を開業しました。1階が店舗、2階が自宅という小さな店構えでした。

当初は土地や建物の売買が中心でしたが、東松山の発展とともに事業基盤が固まり、1976年には「松堀不動産」の屋号を掲げます。「松」は東松山から、「堀」は自分たちの名字から取り、地域とともに成長したいという思いを込めたものでした。その後、従業員も増え、1986年12月には法人化し「株式会社松堀不動産」を設立しました。

売買・仲介から管理へ主軸を移す

——ひと昔前の不動産業に対して、お母様は違和感を覚えることがあったそうですね。

一般の個人の方々は不動産に関する知識が乏しく、最新の相場情報も持ち合わせていないため、いわゆる「情報弱者」の立場に置かれがちです。「情報強者である不動産業者に手玉に取られてしまうのではないか」と不安を抱く方が多いように母は感じていました。また、男性の方ですら店のドアを開けるのをためらう姿を見て、「何とかしたい」という思いが強くなっていったのです。

その後、バブル経済を背景に賃貸物件が増えてきたこともあり、東松山駅西口から歩いて1分の場所に、個人のお客様向けの賃貸仲介専門店を出店しました。現在の「あるゾウ賃貸館・東松山店」です。間口を広く取り、明るく入りやすい店内にしたことで、来店者数と仲介件数は順調に増加しました。



創業から2店舗目（1985年頃）

とはいえ、賃貸物件は築年数の経過とともに空室が目立つようになるものです。会社員や学生さんだけを対象にしているのでは入居率を維持できません。そこで両親は、高齢者、フリーター、シングルマザー、外国人の方々など、多様な入居者を広く受け入れる方針を打ち出しました。

——しかしながら仲介業務にとどまっていると、入居条件をコントロールすることはできません。

そこで2000年前後から管理事業へ本格的に乗り出しました。当時の管理料は家賃の7%で、家賃滞納時の立て替え保証も付けました。滞納やクレーム対応を負担に感じる方も多く、松堀不動産が責任を持って対応することで管理戸数は着実に増加し、信頼が深まるにつれて、入居者の決定も任せてもらえるようになりました。

もちろん入居審査は行いますが、基本的には入居希望者をできる限り受け入れたいという姿勢で臨みました。事情の異なる多くの方と向き合う中で、人を見る目も養われ、入居後に生活が苦しくなった借主様であっても、「この人は信用できる」と判断できれば、生活保護の申請なども含めて一緒に対策を考えました。

そうすることでオーナー様は安定した家賃収入を得られ、借主様、そして松堀不動産の三者で「三方よし」の関係が築かれていったのです。

——そうした管理事業へ力を入れていく中で、賃貸事業の主力となるサブリース事業へ進出されていったわけですね。

松堀不動産のサブリースには大きく2つの特徴があります。1つは入居者入れ替え時の「原状回

「リフォーム」のサービス、もう1つは「10年間同額保証」で借り上げるサブリースプランです。原状回復の主な内容は、壁クロスや床クッションフロア、ふすま、畳表（6帖まで）の張り替えに加え、水道の蛇口など1万円までの小規模修繕や入居前の点検も無料で行います。

これは、リフォームのやり取りに時間がかかり、月6万円の家賃の部屋を半月空室にすれば3万円のロスが生じるため、初めから当社に任せてもらうことでそのロスを防ぐ狙いがありました。もちろんオーナー様の手間も省けます。転勤や結婚などで退去は必ず発生しますが、それでも10年間同額保証を打ち出せるのは、当社が賃貸付けに強い自信を持っているからなのです。

——その賃貸付けで強みを発揮しているのが自社企画のデザイナーズアパート「arumaison（アルメゾン）」で、とても明るく清潔感に溢れた室内は、特に一人暮らしの女性の方だと一目で魅了されてしまいそうです。

企画したのは当時専務取締役を務めていた兄の堀越宏一で、2005年4月に投入しました。当時、東松山では大手サブリース会社やハウスメーカーが相次いでアパートを建てていましたが、ユニットバスで使い勝手が悪かったり、採光が不十分な間取りだったり、借主様の視点が行き届いていない物件が多く見られました。

「東松山でも都内に引けを取らない魅力的なアパートを展開したい」という思いを募らせた兄が相談を持ちかけたのが、一級建築士である私の夫で



デザイナーズアパート「arumaison（アルメゾン）」

した。当時、私たち夫婦は都内で設計事務所を営んでおり、兄の思いに賛同した夫が手を携えて完成させたのが、約30㎡のワンルームで4～10世帯の入居を主体とするアルメゾンです。

東松山のオーナーの皆様提案した際には、「不動産屋さんがアパートを建てて運営できるの？」と半信半疑の声もありました。しかし、東松山にはない魅力を備え、満室にできる自信があることを丁寧に伝えしたところ、数名のオーナー様から「そこまで言うのなら任せるよ」とお声をいただけるようになりました。2010年代半ばの“サラリーマン大家さん”ブームの追い風もあり、現在ではアルメゾンは220棟を数えるまでに成長しています。

——賃貸付けをバックアップする、借主の皆様を魅了して止まないプランもありますね。

2011年5月にスタートした「楽ゾウプラン」です。敷金・礼金、初回保証料、仲介手数料、更新料、鍵交換費用、クリーニング費がすべてゼロ円となり、家賃水準にもよりますが入居初期費用で約20万円、更新料などを含めると最初の3年間で約30万円の節約になります。ただし、入居中の水漏れやガラス破損などに24時間365日の緊急対応が受けられる「あるゾウクラブ」への加入が前提で、入会金3万円（税別）、月会費4千円（同）が必要です。

楽ゾウプランはサブリース物件だけでなく、入居者募集や査定、家賃集金、滞納対応、建物点検、更新・解約手続きなどを行う一般管理物件でも利用できます。その結果、当社は5,500戸超の管理戸数を有し、入居率は常に95%前後を維持しています。

教育事業展開のきっかけは外国人従業員の話

——そうした中で、貸しトランクルームやコインランドリーなど、多角的な事業展開が進み、賃貸・管理事業に並ぶ事業となったのが教育事業です。なぜ不動産業を営む会社が、教育事業を手掛けられたのですか。



松堀不動産の従業員に、中国ウイグル自治区出身者がいます。彼が初来日して都内の日本語学校に通っていた頃の生活を話してくれたことがあり、入居した狭いアパートの一室に数人が押し込まれるように暮らし、住環境は最悪だったそうです。それに比べ、当社が賃貸付けを行っているアルメゾンの住まいはとても快適で、東松山に日本語学校を開設し寮として提供すれば、留学生は喜んで入校するはずだと提案してくれました。

その話を聞いた兄は「面白そうだし、やってみようか」と即決しました。学生寮としてアルメゾンに入居してもらえれば空室リスクを抑え、入居率の安定化にもつながります。オーナーの皆様にとっても大きなメリットになるため、日本語学校の設立要件を調べるところから手探りで準備を始めました。

日本語教師の確保にも苦労しましたが、当社の従業員の中から教えることが得意そうな者を選抜し、専門学校で420時間のカリキュラムを受講して国家資格を取りました。私自身も日本語教師の人手が足りなかったため、毎週土曜日に通って資格を取りました。こうして2019年4月、東松山駅東側の下沼公園近くに「比企アカデミー日本語学校」を開校することができたのです。

——順調な船出だったのでしょうか。

そうではありません。開校時の留学生はわずか3人でした。当時は、法務省が認める「適正校」でなければ在留資格認定証明書の申請時に多くの書類が必要で、手続きに大変な労力を要しました。適正校として認められるには「過去1年間で不法在留者が3%以下」という基準を満たす必要があります。

開校前にはその外国人従業員とともにベトナム・ハノイのエージェントを訪ね歩きましたが、入校してくれたのは3人のみ。それでも1年後に適正校として認定されると状況は一変し、エージェントの後押しで、留学生は増加しました。現在では9カ国から約220人が学び、その約8割が当社管理物件に入居しています。

——日本語だけでなく日本文化を学ぶようにして



アルストレージ（貸トランクルーム）



あるソウランドリー

いることが特徴になっていますね。

留学生たちは母国と日本の文化の違いを知ること、初めて相互理解に至ります。ひとつひとつの日本語に込められた文化的背景を解説するだけでなく、日本文化について独自に研究し発表してもらう機会も設けています。東松山名物のやきとりがなぜ名物になったのかを調べて発表してくれたときは、私自身も学びがありました。文化を理解することで日本独自の生活習慣への尊重が生まれ、留学生のトラブルも減っていきます。

日本語学校を始めてわかったのは、利益率の高さでした。教室や教師の確保には初期投資が必要ですが、その後の固定費は大きく増えず、留学生の数に応じて売上と利益が伸びていきます。一時開設した分校を統合し、現在アカデミーが入るビルの改装を進めており、最終的には500人を受け入れられる体制になります。さらに2027年2月には川越市で100人規模の「小江戸アカデミー日



比企アカデミー日本語学校



日本語学校の授業風景

本語学校」が、続いて千葉県袖ケ浦市でも 100 人規模の「東京ベイアカデミー日本語学校」が竣工する予定です。

松堀グループ全体で目指す「100 億円企業」

—— 2025 年 7 月に経営体制の見直しと組織の再編が行われています。

持株会社である「株式会社松堀トラスト」を設立し、兄が代表取締役として松堀グループ全体を統括するホールディングス体制へ移行しました。その傘下に、賃貸・管理・教育事業を営む「松堀不動産」、東松山を中心とした埼玉エリアの不動産売買を担う「株式会社松堀不動産販売」、東京エリアの不動産売買を担う「株式会社アルイエ」の 3 社が属しています。今回の再編にともない、私が松堀不動産の代表取締役に就任しました。

グループ全体の従業員数は 96 名で、そのうち 84 名が松堀不動産の従業員です。松堀不動産がグループの中核であり、その経営を兄から任されたときには、戸惑いもありました。しかし、トップに揺らぎがあれば従業員は不安を感じてしまいます。そこで私は、大切にしている言葉である「明鏡止水」を心に刻み、どんな状況でも静かで落ち着いた心持ちで臨むようにしています。

任せるべきことは任せ、必要に応じて報告を受けながら適宜対処していく。その仕組みが機能してこそ強い組織になっていきます。その観点から、現在特に力を入れているのが、公平を重んじたフ

ラットな人事体制の構築です。長年の経営の中で人事制度が複雑化し、賃金テーブルも部署や職種によってばらつきが生じていました。そこで、男女の区別なく職務内容に応じて評価できるよう、制度を抜本的に見直し、賃金体系を整理しました。

こうした改革によって、従業員ひとりひとりが納得感を持って働ける環境づくりが進んでいます。責任と役割が明確になることで、従業員の意欲向上にもつながっています。今後も松堀グループ全体が同じ方向を向き、地域に貢献しながら持続的に成長を目指していきたいと考えています。

—— 女性が働きやすい職場は、男性にとっても働きやすい職場になります。

松堀不動産の従業員の約半数は女性で、欠くことのできない貴重な戦力です。以前は午前 9 時から午後 6 時までが勤務時間でしたが、これを午前 9 時から午後 5 時へと短縮しました。業務が滞ることはなく、むしろひとりひとりが主体的に業務効率化へ取り組むようになり、生産性が向上しました。また、午前 9 時から午後 4 時の勤務も選択できるようにし、小さなお子さんを育てる女性従業員が活用しています。

一方、営業面での生産性向上に向けては、自社サイト「あるゾウ賃貸館」の PR 力強化に努めています。トップページでは楽ゾウプランのメリットが一目で伝わるよう工夫し、地図から希望条件に合う物件を探しやすくしました。その結果、毎月 3 万 PV を維持できるようになり、サイト訪問者の滞在時間も伸びています。リアルのチラシで



も同様に行っています。

物件への関心を高めたお客様を明るく心地よい店舗でお迎えし、個別物件の魅力を丁寧に説明したうえで実際に見ていただくことで成約率は自然と向上します。これにより営業を担う男性従業員の生産性も上がり、定時退社が可能となり、週2日の休日を確保しながら有給休暇の取得率も100%に近づいています。こうしたメリハリのある勤務体制の実現こそが、ひとりひとりの労働意欲を高め、組織全体の活力につながっていくのです。

——松堀グループの将来像について、お兄様とどのようなお話をされていたりしますか。

目標として掲げているのは「100億円企業」になることです。2024年度時点で売上高は30億円規模で、ここからどう上積みしていくか、具体策をこれから練っていく段階ですが、その前提として組織基盤をより強固にする必要があります。その一環として進めてきたのが、新しい人事制度づくりであり、今後は主任以上の管理職登用においても男女の区別なく公平に行っていきます。

また、松堀グループが100億円企業を目指すうえで、不動産業の常識や業界の枠組みにとらわれることなく、地域社会が抱える課題やニーズに向き合う姿勢が欠かせないと考えています。住まいに関するサービスはもちろん、教育、地域活性化、高齢化対応、資産活用など、地域の皆さまが求める価値は時代とともに変化しています。その変化

取材後記

武蔵野銀行東松山支店

平澤 健一 支店長



株式会社松堀不動産様は東松山エリアを中心に5,500戸超を管理する不動産賃貸業を営み、グループとして不動産売買、リフォームや日本語学校の経営など多角化を図っております。

他社と差別化を図るために導入した自社企画のデザイナーズアパート「arumaison（アルメゾン）」や、サブリース契約の特徴である「原状回復リフォーム」のサービス、そして「10年間同額保証」がオーナー様に好評を博し、順調に管理戸数を伸長させるとともに、日本語学校の生徒の約8割が同社の管理物件に入居することにより、入居率の維持・向上という相乗効果を発揮しております。

間口を広く取り、明るく誰でも入りやすい店舗環境を創り、そして経営理念である真心と思いやりの精神を基本に、100億円企業を目指しております。東松山エリア近隣で不動産の売買や賃貸借、リフォームをお考えの方は、是非お気軽にお問合せ下さい。

を先取りし、新たなサービスを創造し続けることこそが、地域とともに成長する企業の使命であり、松堀グループの目指す姿です。



■株式会社 松堀不動産 概要

本社所在地：埼玉県東松山市箭弓町2丁目3-2

創業：昭和48年（1973年）

資本金：1億円

事業内容：不動産賃貸管理・仲介事業、売買事業、リフォーム・リノベーション事業、高齢者向け住宅紹介サービス、空き家管理事業、コンサルティング事業

管理戸数：5,500戸超

店舗数：県内5店舗・東京都1店舗

TEL：0493-24-1111

URL：<https://www.matsubori.co.jp/>

取引店：武蔵野銀行 東松山支店