

修了生が
語る

経営幹部養成塾 の魅力

ぶぎん地域経済研究所は、次世代の経営者および経営幹部の育成を目的とする事業後継者セミナー「経営幹部養成塾(旧ぶぎん若手経営塾)」を2011年から毎年、開講(共催:武蔵野銀行)してきました。企業経営に必要な知識や知見、判断力や先見性など多様な経営センスを磨いて頂く機会を提供するもので、座学研修にとどまらず、企業活動の現場を訪問するなど実践的な学びの機会を提供して参りました。今号では前号に続いて、旧若手経営塾の修了生に、本講座への参加経緯やその魅力、また講座で学んだことを自社事業にどのように生かしているのかなどについて伺います。第2回目は2017年度の修了生で、埼玉不動産株式会社の本川大社長に話を聞きます。

第2回

埼玉不動産株式会社
代表取締役社長
本川 大 氏

■このたびは若手経営塾にご参加を頂きましてありがとうございました。あらためて、どのような経緯でご参加を決められたのか教えていただけますでしょうか?

私 は経営塾に参加させて頂いたのが実は2回目です。1度目の時は、当社の会長から『お前、これ、行ってみたらどうだ』と、若手経営塾のチラシを見せられて参加を促されました。会長は私に経理の勉強をさせたいという考えを持っていたようですが、私は正直なところ“嫌だな、行きたくないな”と当時は思っていました。結局、参加はしたのですが、気持ちが及ばずに初年度はドロップアウトし、途中で行かなくなりました。気持ちの問題でした。しかし、翌年に気持ちを切り替えて積極的に参加させて頂きました。2回目の参加の時には、ちょうど社内で事業承継の話が始まっていたり、中期経営計画を作ろうという話も出ていたんです。

当社は過去に中期経営計画を策定した経験がなく、策定する上でどうしたら良いかと考えていた



埼玉不動産 宮原西口店



埼玉不動産株式会社 代表取締役社長 本川 大氏

1978年6月生まれ。2003年に埼玉不動産株式会社に入社。賃貸部門営業部を経て、賃貸部門宮原駅東口店の店長を4年務める。2010年にプロパティマネジメント営業部に配属。翌11年に賃貸部部長、2014年に取締役および賃貸事業部長、2018年に代表取締役社長に就任。趣味はフットサル。

矢先でした。若手経営塾は中期経営計画を作ることを最終目標にした研修で、これは、もうピツタリだと思って参加させて頂きました。

■若手経営塾に参加されて、印象に残ったことがあれば教えてください。

秩 父で行われた泊り込み合宿は大変良かったです。1泊すると連帯感も出ますし、勉強もせざるを得ない。同じ境遇の人たちがこんなにいるんだという安心感が非常に強かったと思います。経営者として何をすべきか？悩んでいる方がたくさんいて、悩んでいるのは自分一人だけじゃないということを知ることができました。

参加者のメンバーは皆、意欲的な方々ばかりでグループで話す時も非常に興味深い話が聞けました。また経営塾では座学に加えて企業見学も用意してくださり、こちらも大変参考になりました。見学の最後には、訪問先企業の経営者の方に講演を頂きましたが、距離感が近く、経営者として生の声を教えて貰っているという気がして、とても勉強になったことをよく覚えています。

■若手経営塾を通じて、貴社の事業で役に立っていることがあれば教えてください。

一番の成果は、社員やスタッフに自分の思いを伝えられるようになったことです。中期経営計画の策定を進めていく上で、スタッフの意見を聞く必要があり、昨年1月から店長と週1回、1時間話しをする「1 on 1 ミーティング」を始めました。会社の将来展望を考え、今何をすべきなのか、自分の考えだけでなく、社員やスタッフの会社に対する思い、仕事に対する思い、家族に対する考えもあるので、そういったことを、経営塾に参加する以前より聞けるよう

埼玉不動産株式会社 会社概要

所在地 : さいたま市北区宮原町 3-527-1

代表者 : 本川 大

事業内容 : 不動産賃貸管理

資本金 : 4,000 万円

電話 : 048-651-9241

取引店 : 宮原支店

になりました。その上で“会社としてはここを目指す。だから、協力してくれないか”とか、“会社の将来について一緒に考えて欲しい”といった自分の思いを伝えられるようになりました。それができたのも、経営塾で勉強させて頂いて、コミュニケーションの大切さを教えて貰ったことで続けられたと考えています。



恒例となった週1回の「1on1 ミーティング」



店内風景、新型コロナウイルス感染症対策も講じている。

現在では社員やスタッフの方から次々と話を頂く機会が増えました。“あ、そんなことまで考えているのか”みたいに、彼らが主導になって仕事を考えていくという風に社内が変わってきました。非常に達成感があります。もう1つは中期経営計画を策定する段階で、リーダーシップ研修が組み込まれていてリーダーとしてどうあるべきか、どうすべきか、自分自身を振り返らなければならない。すると、今まで自分では分からなかったことが若手経営塾に参加したことで分かるようになりました。

■御社のビジネスについて、お話を伺わせて貰いたいです。

当社は町の不動産屋です。賃貸をメインとしていますが、中でも軸足を置いているのが賃貸管理です。JR高崎線宮原駅を中心に半径1,500メートルのエリアに特化して事業を行っているのが特徴です。原則その範囲を超えたものについては、管理を受けないという方針です。このエリアで全賃貸物件の50%を管理していくことを目標にしています。現在の管理物件戸数は約2,100世帯です。国勢調査を基にすれば現在は20%前後のシェアを取っています。中期経営計画で定めた目標は3,000戸、シェア30%です。最終年度の2021年9月末までに達成を目指しています。

その後は、5,000戸、1万戸というところまで向かって増やしていきたいと考えています。私が入社した当時は1,200戸前後でしたので、戸数は右肩上がりです。中期経営計画を定



社内の会議風景



める前の入居率は約88%でしたが、入居率を高めないと大家さんにとってメリットがないと考え、最新の数字では96%まで高めることができます。業績向上の秘訣はなく、毎日苦しみながら、どうしたら大家さんから任せて頂けるのだろうか常に考え続けています。

大家さんの利益を最大化するのは入居率なので、まずここをやろうと取り組んでいます。さらに今後は、中古物件のサブリースを始めようと考えています。長期（最長15年180回払い）のリフォーム資金を準備して1室空いたら、原則としてリフォームを行うことを条件に当社が借り上げます。

■賃貸管理は創業時から力を入れられていらっしゃるのですか。

創業当時は、土地の買い取り再販や、売買仲介、建設会社とタイアップして、建設会社の注文住宅を当社が販売する事業が中心でした。その中には、戸建住宅ではなくアパートを建てられた大家さんもいらっちゃって、物件管理や賃貸仲介などの仕事がポツポツと増え始めて、それがきっかけで賃貸部門が立ち上がりました。

管理戸数が増えれば、他の仕事も頂けると思いますので、大家さんとの関係が緊密になるほど、継続して売上げが伸びていきます。現在は売上げの50%～55%が賃貸管理で占められています。

■JR宮原駅を中心にして半径1,500メートルにエリアを絞る狙いを教えてください。

管理している建物やお部屋に何かあった時にすぐに駆け付けることができることです。逆に1,500メートルを越えると、場合によってはすぐに物件に行けなかったり大家さんのとこ

ろに伺うこともできないので、競合他社と差別化ができません。大手企業との競合に勝つためには、“小さい”に経営資源を集中投下していくという考えに基づいています。

創業者である会長がランチェスター戦略の法則に基づいて方針を打ち立てました。私が入社した時もランチェスター戦略を勉強する様に言われました。起業してある程度早い段階からランチェスター戦略で事業をやろうということは決めていた様です。

■先代社長から事業承継をされて、新たに取り組んでおられることや、将来展望として、こんな会社になりたいという思いがあれば教えてください。

ひと言で言えば、私が社長になって新しいことは何一つしていません。会社の経営理念や社是、経営方針などはすでに先代社長が策定していましたので、私は決まったことを守り続けていくイメージでいます。お客さまと従業員の幸せを追求し続けて、社会のために貢献していきたいと考えています。そのために業務を拡大し続けていくのか、あるいは必要であれば逆に業務を絞っていきます。

■最後に今後の事業展望についてお聞かせください。

抽象的ですが大きく2つあります。1つはこの地域にとって、なくてはならない必要不可欠な会社になりたい。もう1つは、従業員が自分の子供をこの会社に入れたと思うような会社になりたいということです。これまでは家族で入社したことはなく、何とか頑張りたいと思っています。