

賃貸住宅の空室問題を地域の不動産企業とともに解決する

【リード】

現在、日本国内の民間賃貸住宅を利用する世帯数は約1200万世帯といわれていますが、住宅インフラとしての民間賃貸住宅戸数は約1600万戸存在し、約400万戸が空室の状態となっています。私たちランドトラストは、地域の空室問題を地域の不動産企業と協力して解決していくことをミッションに掲げています。

空室問題が起こる原因は供給の過剰にあります。民間の賃貸住宅は建設の規制がないため、各住宅メーカーは市場の需要に応じるためではなく、施主の相続税対策という切り口で年間40万戸もの建設を日本中で進めています。今後は人口減少が進み、世帯数も頭打ちとなることが見込まれるなか、新築から数年は入居者があっても、どんどん空室となっていくことは火を見るよりも明らか。そうなった時に一番困るのは、アパート経営をする不動産オーナーとその運用を管理する町の不動産企業です。

そうした不動産企業は経営者の高齢化や後継者不足などの理由から、インターネットの活用がままならず所有物件の情報発信ができていなかったり、家賃の価格設定の調整がうまくいってなかったりして、なかなか空室を埋めることができない状況に陥っていました。一方で地元の不動産オーナーとのつながりは強く、新規の不動産企業がそのポジションに取って変わることは容易ではありません。われわれも元々は町の小さな不動産屋からスタートし、30年近くこの業界にたずさわっているので、そのことがとてもよくわかっていました。そこで、不動産企業と不動産オーナーの取り合いをするのではなく、協力して地域の空室問題を解決できないかと考えた当社独自のビジネスが、中古物件のための借上保証システム「ランドマスター」です。

ランドマスターは地域の不動産企業を通して1室ずつ借り上げ、その入居者募集業務から退去業務までを運営代行するサービスです。不動産企業は従来通りの物件管理業務や不動産オーナーとの交渉は担いつつ、リーシングコストの削減を図ることができるため、われわれは彼らと良好なパートナーシップを保ちながら事業を展開することができるのです。2014年にランドマスターを開始して約5年、現在では関東から九州にかけて9拠点を置き、パートナーの不動産企業は700社を超えるまでになりました。それを実現できたのは、すべての業務を細分化し分業制としたことが大きい。この体制を整えるために先行投資をして人材を集

め、ようやく利益が出せるようになったのは、実はつい最近のことなのです。業務遂行のスピードが加速するとともに、会社としての成長スピードも加速していると感じます。

不動産は時代の影響を受けやすい業界です。私自身もバブル崩壊やリーマンショックなどを経験するなかで、不動産開発や不動産所有といったビジネスモデルは長続きしないと痛感しました。ランドマスターはそうした経験から生まれた「不動産を所有しないで大家業をする」というビジネスモデルです。当然、固定資産税もかかりませんし、金利変動によるリスク也没有。われわれが取り扱う物件は平均築年数が30年と古く、駅からも遠いなどの条件面から同業大手の参入はほぼない状況ですが、そうした物件に対する社会のニーズは常にあります。要は価格がすべてなのです。われわれは貸主として、地域で最も経済的負担の少ない賃貸物件を迅速に提供することで、増え続ける日本の空室問題を解決することを目指しています。

このランドマスター事業を柱に、3年後の2022年秋にはIPO（Initial Public Offering）を予定しています。一つは社会的信用を上げるため、もうひとつは今までと違った景色を見るためです。高い山から見る景色は、今までよりもきっともっと遠くまで見晴らせるはず。その景色を見ることで、私も社員たちもさらに高い目標を掲げることができるでしょう。ですので、上場するその日が来ることを、今からとても楽しみにしています。

そして同じく3年後に売上100億円を達成したあかつきには、開発型の不動産ビジネスを都内で始める考えです。大家業が二層仕立てになるイメージですね。また、不動産企業から賃貸事業を不動産オーナーごと買い取るということも少しずつやっつけていこうと思っています。

民間賃貸住宅は約1200万世帯、平均家賃が5万2000円として、1年で約8兆円という大きなマーケットです。われわれは長期の経営ビジョンとして、これから10年をかけて、このうちの1%を取りに行くという目標を立てています。800億円、かなり大きな目標です。そのためには会社をもっと大きくしていかななくてはなりません。が、「膨張」ではなく「拡大」できるよう、しっかりとした組織の基盤づくりをしていきたいと考えています。