

かゆいところに手が届く企業 不動産管理で豊かな住環境を

タイセイ・ハウジー代表取締役社長 赤間敏雄氏

不動産管理を通じて 豊かな住環境を提供

—— 創業は昭和60年4月。4半世紀とは大変なものです。

赤間 東急田園都市線沿線であざみ野不動産を昭和51年に始めました。ちょうど東急が沿線を開発し始めてアパートが建ちだしたときです。あざみ野不動産は売買も賃貸も扱っていたのですが、昭和53年に賃貸専門会社のハウジングセンターを作りました。その当時、賃貸専門の不動産会社というのは少なかったのですが、地元には賃貸で人間関係を作ることが大切と考え、賃貸専門でスタートしたんです。それが非常にうまくいって、たまプラーザから長津田まで店舗を設け、地元の方からかわいがってもらいました。当時大成プレハブさん（現・大成ユーレック）が建てた賃貸マンションを仲介させてもらっていましたが、大成さんが農協の組合員様の土地に建物を建てたんです。その際に、農協さんから「組合員様のために賃貸マンションの管理もやってもらえないか」とお話をいただき、それでは、大成プレハブさんとあざみ野不動産が共

同て会社をつくらうということになって作ったのがタイセイ・ハウジーです。資本金は1000万円で、持ち分は51・49。今は大成が4%です。—— 売り上げはどのくらいですか。

赤間 昨年の約240億円。売上も大切ですが、中身が一番大切だと思います。具体的には賃貸を基盤として、いろいろな社会貢献、企業の利益追求を考えています。これは一生変わりません。賃貸が心臓で、不動産部、プロパティマネジメント部、別会社など関連で内臓を増やしてひとつの形にしたいと思っています。不動産管理を通じて「豊かな住環境を提供」と「社会へいかなる貢献ができるか」ということを考えています。

—— 経営の理念と哲学がないと、会社は絶対に潰れるでしょう。哲学がないのに売上が上がっていくと風船のようにパンクして、大手に乗っ取られます。むこうがいいパートナーとして51・49でやっていこうと来られたのも、赤間さんの人徳だと思います。男の顔は履歴書といいますが、創業以来の精神がその通り出ていたんだと思いますよ。ところで、

御社の経営理念をお話しいただきたい。

赤間 賃貸を軸に総合不動産を目指しています。そして、地域に貢献できる地域密着型企業です。行動理念にある、「毎日が挑戦、変化に挑戦。向上心をもって常に創造。納得して仕事に取り組み。意見があれば、納得するまで上申せよ」というのは、





赤間 敏雄氏

1938年生まれ。1962年専修大学商学部商業科卒。同年日産プリンス神奈川販売株式会社入社、1971年日産サニー神奈川販売株式会社に転勤。1975年多摩不動産創業、1976年あざみ野不動産株式会社設立、代表取締役役に就任。1978年ハウジングセンター株式会社設立、同社代表取締役役に就任。1991年株式会社プレジャー代表取締役、1994年ビュークリエーション株式会社代表取締役、現在にいたる。

私の教訓も含めています。

——社長の人生観ですね。

赤間 私の言葉をそのまま理念としていきます。

「顧客満足」で好評の「アンサー」

——社宅管理業務代行システム「アンサー」はいつアイデアが浮かんだんですか。

赤間 法人をまわっているうちに、マクドナルド様から「一棟借上社宅ではない、社員が個別に入居してい

る民間賃貸住宅の借上社宅のアウトソーシングをお願いできないか」と言われたのがきっかけです。社員個別の借上社宅の管理をしようという発想はなかなか出てこないかもしれませんが、何とかご要望にお応えしたい、といわばお腹がすいたからご飯を食べるといった自然の流れだったんです。一つのシステムを作ってしまうと、どの企業にも対応できると分かったので、かなりの開発費をかけて、いち早く取り組みました。部屋探しから新規・更新契約、家賃

の支払い、駐車場や転勤留守宅の管理代行まで企業に代わって行うのは、いつでも質の高いサービスが求められます。

——今、企業は社宅は財産だから処分しないというのも多いんじゃないですか。

赤間 今は社有社宅よりも借り上げ社宅が増えています。そのため企業は毎年支払調書でどのオーナーさんにどれだけ家賃を振り込んだか、税務署に出さなければいけないんですが、オーナーさんの名前や家賃の一覧を手作業でやるうと思つたら大

変です。当社のサービスはかなり、企業の省力化につながっていると思っています。

例えば、マクドナルド様の場合は、どの地域であれば何㎡でいくらか以内といった社宅規程に基づいて物件をご案内します。敷金・礼金・前家賃などの契約金は当社が立て替え、契約をして1ヵ月後に請求します。現在、家賃の支払いだけで1000件近くあります。代行システム「アンサー」とは期待に値するという意味です。

——これから目指すものは何ですか。

赤間 今やっていることを確実に、一つ一つ固めていきたい。基本の再構築が今年の方針です。

——タイセイ・グループとしてはどうですか。

赤間 今、グループは5社ありますが、あざみ野不動産とハウジングセンターは完全な地域密着型です。それ以外に投資会社の子会社を買い取ったタイセイ・ハウジープロパティ、中古マンションの再生を行うタイセイ・ハウジーリバーズがありませんが、順調に推移しており、今後成長していけると自信を持っています。