



2015年に店舗をリニューアル。本格的なコーヒーマシンを置き、来店者に振る舞っている

『今日は売れるか?』と日々悩む仕事。それが嫌だったし、安定経営を実現するために賃貸管理業を主軸とすることに決めました」(同氏)。

同氏は賃貸管理業で安定を築くためには、まずは管理戸数を増やすこと、それには賃貸オーナーの信頼を獲得することが不可欠であり、質の高い管理をしていくことが重要と考えた。社長就任時は家賃回収体制も緩く、滞納が多発し、その詳細も把握できない状況であったが、賃料の支払い状況を厳密に管理し、滞納発生時には素早く、かつ丁寧に支払いを求めるなどして滞納を減少させていった。なお滞納対応は、同氏の夫人であるとしこ氏が当初より統括、近年は滞納ゼロを実現している。

オーナーへの土地活用の提案等を通して、管理受託戸数を積み上げていったが、「大手賃貸管理会社が進出すると、そちらに管理を任せるオーナーが相次ぐ等、厳しい状況に直面しました」(同氏)。

同氏が力を入れる「横浜不動産のれん会」への参加も、その努力の一つだ。同会は、横浜市を中心とする不動産事業者が会員となる任意団体で、毎月の会合では専門家を招いての講演や、不動産以外の事業者も参加する情報交換を目的とした懇親会などを実施。同氏は同会を通じてさまざまな情報入手し、人脈を広げ、それらをオーナーへの多様な提案に生かしている。「そうはいっても、当社のような地場企業単独ではできないこと、提供できるサービスも限定される。土業の方や大手企業と連携し、提案に厚みを持たせています」(同氏)。

カフェ風店舗で顧客との距離縮める

創業60周年を迎えた2015年には、店舗を大胆にリニューアルした。新店舗のコンセプトは「カフェ」。業務用キッチンや本格的なコーヒーマシンも導入し新スタイルの店舗へと生まれ変わった。この場所で取引先との打ち合わせやパーティを行なうほか、オーナーや賃借人にも気軽に立ち寄り、ほしいと声をかけ、来店時にはコーヒール等を振る舞う。「顔を合わせて気軽に話できれば関係が深まりますし、相談もしやすくなるはず。この場所を上手く活用して、お客さまとの距離を縮めていきたいです」(同氏)。

店舗探訪

おじゃましま〜す

vol.164

岩本不動産株式会社 (横浜市鶴見区)

- 設立 1988年(創業は1955年)
●資本金 1,000万円
●事業内容 賃貸管理、売買・賃貸仲介
●従業員 6人

代表取締役 岩本 敬 氏

https://www.10mo10.com



他業種との連携で業務に厚み。オーナーへの提案力強化

製菓会社勤務を経て、3代目社長に

横浜市鶴見区を中心に賃貸仲介、管理を手掛ける岩本不動産(株)(横浜市鶴見区、代表取締役:岩本敬氏)は、2020年に創業65年目を迎える老舗の不動産会社だ。

敬氏の祖父・清氏が、地域金融機関の理事を退任後、不動産業に着目。1955年に同社の前身である「岩本商

会」を創業した。その人望や顔の広さを生かし、地域の地主を説得して土地をまとめ、大手企業、住宅供給公社や住宅・都市整備公団に用地としておさめる事業で会社を成長させた。

2代目社長である敬氏の父・章氏は、清氏から兄弟で会社を引き継ぎ、建売・分譲などを取り扱い事業を拡大。JR横浜線他「中山」駅(横浜市緑区)近くに、後に関連会社となる支店も出店し、さらに売り上げを伸ばしていった。

中心事業を賃貸管理に。信託提案などで差別化

96年、同氏が社長に就任。同時に、会社の事業を今後賃貸管理に絞ることを決断する。「建売や売買仲介などは会社へ異動した。

敬氏は、製菓会社に入社し営業として各地を飛び回っていたが、サラリーマン生活4年目の頃、関連会社を統括していた叔父から「岩本家は不動産業の一族なのだから、そろそろお前も入社しないか」と声をかけられ、入社を決意。まずは関連会社で7年勤めた後、同社へ異動した。

まる。不動産信託ならば事業リスクは信託会社が負うため、オーナーのリスクを低減できます」(同氏)。

このようなオーナー側に立った取り組みが同社の信頼の基盤となり、現在マンション・アパート、テラスハウス、オフィス、倉庫など多様な物件を管理し、管理戸数を約1200戸にまで増やしている。



JR「鶴見」駅から徒歩7分にある本店。「老舗の凄味は個性に出る」をキャッチコピーに、信託提案など独自の提案で差別化を図っている