

ビジネスチャンスをつかむ 出店戦略!

総合施設管理（東京都新宿区）はテナント管理、ビル管理から幅広く手掛けている。水道メーターの検針だけの業務でも受け、小さなきっかけからやがて大きな管理や売却等の相談に結びつける。大手他社にない取り組みの詳細を神山卓也執行役員に聞いた。

グループ連携を力に事業用物件の管理で毎年15%成長 一都三県のエリアにメーターの検針だけでも受注



総合施設管理（東京都新宿区）
管理・プロパティ・マネジメント部 執行役員
神山卓也部長（40）

PROFILE かみやま・たくや
1980年生まれ、東京都出身。2002年東洋大学卒業。不動産会社を1社経験して、2006年に株式会社イリオス入社。2009年より総合施設管理に転籍。テナント募集業務、テナント管理業務、管理獲得営業等を行い、2019年より執行役員に就任、現在に至る。

「新規の獲得もされているのですが、どのような営業手法をとられていますか。」

神山 現在、最も多いのはグループ会社のイリオスからの紹介です。賃貸仲介をきっかけとしたお付き合いから、信頼を得て管理獲得へと繋がっております。既に当社をご利用頂いているオーナー様から別のオーナー様のご紹介をいただく場合もあります。私たちが信頼してお知り合いにご紹介を頂ける訳ですから、お預かりした不動産の新たな価値の創造を私たちが行っているのだという自信に繋がりますね。

一方で新規の飛び込み営業も行っています。街を歩いていて空き物件を見つけたら、声をお掛けするとうものことです。私たちは「黙っていても仕事は来ない」という狩猟型の意識を持っています。満室のオーナーさんに「テナント事業のお手伝いをさせて下さい。費用を頂くのは弊

「何でもできる会社」を目指す

総合施設管理は商業財産のコンサルティング業務を行うTCPCHホールディングスの一員です。商業・業務用不動産の管理運営をメインに、同グループ内で事業用不動産の仲介業務をメインに行う株式会社イリオスと連携して活動されています。神山 事業用物件の仲介業務を営むイリオスの管理部門として営業を開始し、2002年に独立しました。

簡単にいえばイリオスが賃貸や売買の仲介を行い、総合施設管理が物件の管理を行っています。ただ、当社では物件の管理に留まらず大家さんのお付き合いの中で生まれてきたニーズに応え、オフィス物件や住宅を扱うこともあります。

神山 当社で管理しているのは1070〜1080テナントです。扱う物件の幅が広いのは、当社の特徴の

「他社でそのやり方に合わせるよと言われたけれど、やりたくない。御社はどうか」という問い合わせも少なくありません。当社では、手間を惜しまずできる限り対応しています。

「オーナーにとってはありがたいですが、御社では効率化させないと逆材になる恐れもありますね。」

神山 案件を個別にみたら効率がよくない部分もあると思います。先ほどの広範囲なエリアを担当することも同様です。

ただ、小さなきっかけからでも、コソコソと実績を重ね信頼を勝ち得れば、管理を任せられるかもしれません。オーナーさんが別にビルを持つていらつしやることもあります。「売りたい」と言われたときには、イリオスの出番です。

TCPCHのグループ全体としても、「商業・不動産に関わることは何でもできる会社」を目指しています。物件に関わったことをきっかけに、場合によっては改修工事や売却のご提案もできるチャンスになります。

「何でもできる」のは人について同様です。大手の他社では担当が細分化していますが、当社ではビルメンテナンスもテナント管理も、すべて1人でこなせるようにしていま

進むIT化と管理の深化

「御社はIT化を進めていると伺っています。今は新型コロナウイルスの影響を受け、各社の対応にも変化が出ていますが、新たに始まった動きはありますか。」

神山 当社の取り組みとしては、対面だけでなく顔を見ながら商談できる、オンライン面談を用意しました。直接会わないので感染のリスクがありませんし、こちらの顔が見えることで、対面と変わらない安心感を得て頂いています。

この業界はIT化が遅れていると言われてきましたが、ウイズコロナの時代を迎え、IT化の需要度は増すと思います。契約書や報告関係書類といった、今は紙でのやり取りが当たり前になっている書類をデータ化、オンライン化できるよう準備を始めているところです。グループ全体でもIT化を推進しており、例えばイリオスでは条件にあった物件情報だけが流れるLINE配信を行っています。

「今後の目標を教えてください。」

神山 今後は資産管理も新たな事業として展開する予定です。私は不動産コンサルティングマスターの資格を取得し、今年3月には、会社が不動産投資顧問業に登録されました。まだ不動産の表面の管理しかやれていない気がしますが、もっと入り込んだ管理に携わっていきたいです。会社やグループとしても、不動産を主とするコンサルティング会社を目指しています。

現在は東京を中心とした首都圏のビル管理がメインになっていますが、仲介を担うイリオスは大阪でも実績を上げています。当社も今後、管理エリアを拡大していきたいと考えています。これからもグループ内の連携も力に、15%成長を目指していきます。

社で成約をした後です」という申し出は魅力がありませんが、物件が空いているオーナーさんにとって「無料です」というのは、特に断る理由がありません。全幅の信頼を置く業者が他にある方などでなければ、意外と話に乗ってくださいます。これでテナントを決めて差し上げれば、一歩近づけるわけです。

「オーナーとの距離を縮めるために、御社では管理メニューも細かく設定されています。電気メーターの検針だけでも受けると聞きました。神山 水道や電気のメーター検針だけ単独の需要はあるのだろうかとお付き合いのあるオーナー様へご提案をしてみたところ、思った以上に反響を得ることが出来ました。メーターの数にもよりますが、単価は1回2万円前後。ですが、ここから大家さんとながっていくことが大事です。

当社のメイン事業に、更新手続きの代行業務があります。更新手続きや解約・精算、テナントとの折衝などを代わってお引き受けするというものです。大手の管理会社では家賃管理等を含めたパッケージになっていて、更新だけを手掛けるころは少ないでしょう。オーナーさんから

会社概要

株式会社総合施設管理

所在地 東京都新宿区西新宿1-20-3
西新宿高木ビル10階

代表者名 佐藤 信

事業内容 事業用不動産のプロパティマネジメント、ビルマネジメント、テナントリーシング、資産管理

URL <https://www.sougou-gfm.co.jp>

電話 03-6279-0833

FAX 03-6279-0834