

ビジネスチャンスをつかむ 出店戦略!

名古屋で2000年創立以来、事業用物件の仲介で抜群の知名度とブランド力を誇るビルプランナー。近年は不動産売買や管理業などの周辺ビジネスも展開している。会社の設立メンバーで、全国でもトップの営業成績を上げる塩谷達也氏に、成長の鍵と今後について聞いた。

「絶対なくなならない」仲介事業で名古屋ナンバーワン 福岡へ進出、若手層拡大でさらなる成長を



ビルプランナー(愛知県名古屋市)
塩谷達也 営業部長 (47)

PROFILE しておたに・たつや
1972年、愛知県生まれ。1996年に株式会社ビルディング企画へ入社し、事業用物件の賃貸仲介を行う。2000年、代表の山城氏とともに株式会社ビルプランナーを設立し、取締役に就任。

年間500件以上の仲介の実績
創業から20年。ビルプランナーは事業用物件の仲介に強く、名古屋エリアではトップクラスの実績までになりました。

塩谷 2000年、当社の代表を務める山城徹也と私を含めた若い4名で立ち上げたのがビルプランナーです。実は以前から、山城と私は不動産仲介を行う同業として顔見知りでした。そんな縁もあって一緒に事業を立ち上げました。当社の強みは他社に負けない圧倒的な契約件数です。おかげさまで事業も順調に推移

し、2003年には子会社として当社で仲介した物件の内装工事や原状回復を行うサン・プランナーを設立しました。

現在、事業用賃貸物件の仲介件数は年間500を超えており、メイン事業である事務所や店舗などの仲介で、社の売上の7割ほどを占めています。またそのほかにも、アパート・マンションの仲介や不動産売買、不動産の有効活用やビル管理・清掃業なども手掛けています。今はビル30棟を管理しており、管理業は社の安定経営に貢献しています。

古屋に加え、福岡へも進出しています。
塩谷 名古屋はリニアの開通を目指した再開発が進んでおり、取り壊される建物が多く、現在物件が不足している状況です。会社の成長のためにも新たな市場が必要でした。福岡を選んだのは名古屋と似た街だからです。商業・オフィス・住宅ゾーンがうまく整理され、凝縮された街であるという共通点があります。

「御用聞き」で創業時から倍の売上
塩谷部長は管理職でありながら、今でも営業の第一線で活躍されているそうなんです。

使えない状態で、本当にゼロからのスタートでした。私がまず行ったのは、求人雑誌のチェック。大々的に求人を出す会社は事業を急拡大しているわけで、当然オフェンスも手狭になる。ですからこうした企業に当たりを付け、「物件を探しませんか」「多店舗展開しませんか」とアプローチしていったのです。私は営業は一種の「御用聞き」であると考えており、この地道なアプローチと相手の要望に沿う姿勢が実を結びました。

今でも直接営業を行っており、昨年度は個人として過去最高額を売り上げることができました。仲介件数でいうと最高は年間84件で、平均して80件前後をキープしています。一人当たり年間40件の仲介を取ればすごいと言われる業界ですから、数字に対しての自信は持っています。が、私の場合は小額な物件でも取り扱おうのがポリシーですので、受注額よりも仲介件数を重視しています。

高額の案件に集中した方がパフォーマンスが良いのでは。
塩谷 私は常時40〜50件の案件を同時進行していますが、どのお客様にも「100%の力を使った対応をされている」と思っていただけのように感じています。それが賃料の低い物件であってもです。以前、10坪ほどの飲食店舗をご紹介したお客様がいらっしゃいました。正直、店舗の仲

介額としては少額ですが、もちろんこの案件も100%の力で対応をしました。後に、実はそのお客様の父様が物件を探していることが分かり、ご紹介いただいたのです。そのお父様は企業の役員で、結果的に100坪の事務所を仲介させていただきました。細かい気配りや、ひとつの案件ごとに100%の力を注ぐ努力が、リピートや紹介につながると思っています。

細かな案件も大事にすることで、結果として効率よい営業につながっているのです。
塩谷 私がずっと売上金額よりも仲介件数を重視しているのは、分母が大きくなれば、将来のリピートと紹介件数はさらに広がる可能性があるからです。パーやラウンジなどの水商売は、ご紹介の案件はほぼ契約につながるなど、業界ごとの特徴もあります。また、若手営業マンの教育を考えても、リピートなどの件数をこなすにつれて実力をつけられることもあるからです。

若手育成が今後の課題
仲介事業に携わるスタッフ人員や育成はどのように行っているのでしょうか。
塩谷 事業拡大に伴い、新しい人材を育てる必要がありますので、経験者を中途採用し、私が面倒みるとい



ビルプランナー本社のエントランス

う計画を立てています。若手の育成に際しては、相手に歩調を合わせて共に歩む、ということが必要だと考えています。私が今期から課を離れ、統括という立場になったのもそのためです。
人材の問題はどこでも切実です。他に会社としての課題、塩谷部長個人の目標はありますか。
塩谷 会社としては、常に新規事業を探している状態です。私は、名古屋の繁華街である錦のスナックやラウンジに特化した仲介会社を別にするという構想を描いています。社長からもよい店舗があればすぐにやろうと言われています。

「営業をする」ことは自分に課しています。
そして今後数年以内の構想としては、私宛の紹介やリピートの受注をすべて他の営業社員に同行させて引き継ぎ、部下を潤わせるといったものがあります。そうすることで社員全体のレベルも上げていけたらいいですね。
仲介業の魅力とは何でしょう。
塩谷 この仕事は人脈が広がりますし、社会に貢献している実感を得ることができます。仲介した店舗に新しいテナントが入れば、人の雇用も生まれてきます。そこで働く人を見ることが、私自身、自身の疲れが解消される瞬間でもあり、自分が社会に貢献していることを実感できる瞬間でもあります。また、貸す人と借りる人、双方のお客様から感謝されるので、非常にやりがいがあることも仲介業の魅力だと思います。

会社概要

株式会社ビルプランナー

本社
愛知県名古屋市中区丸の内2-18-14
代表取締役 山城徹也
創業 2000年

事業内容
事務所・店舗・倉庫・工場の仲介、アパート・マンションの仲介、不動産売買・仲介、不動産の有効活用、ビル管理・清掃

URL <http://www.bldplanner.co.jp>