

ビジネスチャンスをつかむ 出店戦略!

不動産売買をメインに賃貸、管理事業からさらにホテルまで展開するアズ企画設計(埼玉県川口市)。順調に売上を伸ばし続け、今年を上場、来年には設立30年を迎える。東川口と東京の二拠点でそれぞれの特性を活かしたビジネスを展開し、新たな構想も抱いている。

設立30年目前で上場を達成 東京進出で不動産売買に拍車



アズ企画設計(埼玉県川口市)

松本俊人 社長

PROFILE まつもと・としひと

1960年4月生まれ、東京都渋谷区出身。中央大学を卒業後、複数の不動産会社に勤務し、1993年にアズ企画設計を川口市に設立。「空室のない元気な街を創る」を経営理念として、賃貸、売買、ビジネスホテルなどのビジネスを幅広く手がける。

「今年3月には上場されました。2013年から5期連続で増収しているのですが、今期の売上はどのくらいでしょうか。その内訳はどうですか。」

松本 2019年2月の計画値では売上高81億3800万円、前期比27.6%増を予定しており、現状では順調に推移しています。当社が展開するのは、不動産の売買事業、賃貸事業、管理事業の3つの柱です。現在、販売事業が売上の8割を占めています。前期の63億円の売上の

うち、1割強が賃貸管理です。今期も同様の割合ですから、8億円ほどが賃貸管理事業です。現在の賃貸管理物件は住居用750〜8000件で、200件は事務所や店舗の事業系です。5割程度は、販売用の不動産から管理を受託しています。

「前期比で売上が20億円近く伸びているんですね。」
松本 売上高が伸びている一方で、営業利益は前期4億円、今期4億3600万円、9%増と、それほど

伸びていません。これは上場したことによる販管費が増えたためです。今期は、少しかがんで大きなジャンプに備えている状態です。2015年に東京支社を開設し、川口に根を下ろしながら、東京まで商圏を広げていけたのは大きいでしょう。今期2Qでの収益不動産の販売件数は地元埼玉が7件、東京で5件。埼玉はまだ多いですが、東京も着実に伸びています。

「扱う収益不動産について変化はありますか。」
松本 勉強されている投資家の方ですね。本業があり、複数の事業のうち安定収益を目指して不動産投資もされようとしている方。40代以上で男性が多いです。

「他社と比べて、アズ企画設計の不動産売買はどこに特長がありますか。」
松本 当社のメインである販売事業での回転率の速さです。他社大手では期首に何百億円分の在庫を持って1年くらいかけて売るところ、当社では平均3〜4カ月と、販売ス

ピードが速いのです。物件を買って取ってから、リノベーションして販売するまでの期間の平均は120〜140日程度。3カ月を目標に掲げています。つねに出口を想定した仕事は忙しくもありますが、在庫を抱えるリスクは当然低くなります。現在10棟前後、23億円分しか在庫がありません。上場してこの先、余裕を持って仕事をするためには、収益性の高い物件を保有しておくことも考えています。

「これまで会社はどのような経緯を経てきたのでしょうか。」
松本 1989年、私が会社を辞め

て「32歳では転職より起業するしかない」と思い、友人から会社を買ったのが始まりです。川口の自宅の一室で、一人で起業。最初の不動産売買仲介事業は効率が悪く、1年後に賃貸仲介を始めたことで経営が安定しました。売買仲介ではあちこちに出かけるのに、話がまとまらない。賃貸仲介をやって地域密着になったことで、地主さんを訪問する機会が増えました。「何かお手伝いしますよ」と面倒な仕事でも引き受けるうちに、「これを管理してほしい」「売ってほしい」の依頼が来るようになりました。いろいろやる内に、コンテナやトラックルームの事業にもつながっています。

「苦労されたのですか。不動産売買業から、今ではホテルなどの多岐にわたって展開されています。」
松本 待ちの仲介だけでなく、買って売らなければ数字が作れません。

2004年には不動産売買を始めました。2014年にはビジネスホテルの運用を手がけます。ホテルは賃貸管理業の隣接にある業種として、やってみたものです。1日上で棟できるモジュール工法で、東日本大震災の被災地にコンテナ型のホテルを建てました。その後、札幌と千葉にも実績があります。

「物流拠点の開発に商機はありますか。」
松本 埼玉はどうしても市場規模が小さいので、2015年に東京に支社を置きました。これまでも挑戦したことはありますが、神田に出したのが正解でした。家賃は抑えめな割に中央で交通の便もよく、情報が集まります。東京と埼玉では顧客の属性が大きく違います。都心ではビルオーナーが主体なのに、埼玉は地主、アパート・マンションのオーナーが多く、小粒の印象があります。埼玉で実入りがよいのは、ロードサイド店舗が広大な土地で物流を扱う人です。

「高速の出口周辺に見かける、物流拠点はありますか。」
松本 東川口は、埼玉スタジアムにも近く、越谷市、草加市、さいたま

市緑区、岩槻区と行政の境目にあります。浦和インターや外環道の川口、草加、八潮に近く、物流関係の人にとっては最高の立地です。当社でも物流を手がけられればとずっと構想していました。郊外の不動産屋としての特長を活かすためには、郊外の一等地を押さえることが必要です。アパートやマンションだけでは先細ります。2000坪以上、できれば5000坪の土地に物流拠点を建てるのはニーズが高いし、手を出せるのは川口で実績のある我々だと思っています。老朽化した運送会社の再開発でもよいですし、地主から土地を買って取るか借りるかして、まずは大きめの土地を押さえていきたいです。

「新たな事業への取り組みが見られますか。」
松本 スピード感と柔軟さ、自由度です。トラックルーム、シェアハウス、コインパークと、何でも「とりあえずやってみよう」と動いてみます。10件まとまればノウハウがたまりやす。たとえば、モジュール工法のホテルは現在4棟持っています。が、もっとよい商品に磨くことができると思っています。ビジネスのチャンスは、まずやってみることから始まるのではないのでしょうか。



▲販売物件の価格帯も上昇

会社概要

株式会社アズ企画設計

所在地

本社 埼玉県川口市戸塚
2-12-20
東京支社 東京都千代田区内神田
2-8-4 山田ビル3階

事業内容

不動産販売・賃貸・管理事業

URL

<https://www.azplan.co.jp/>

電話

本社:048-298-1720