

ビジネスチャンスをつかむ 出店戦略!

東急東横線の反町駅前の「店舗情報館」は、事業用不動産の仲介・管理を展開。手間と時間がかかる仲介件数は年間200件と、業界内でも注目の存在だ。管理や売買も手掛ける総合店舗開発の生江基文社長が、その秘訣を語った。

事業用に特化し仲介件数は年間200件以上 トラブルを最小限に防ぐ手間暇かけた調整が強い

そのほかご依頼があれば売買も取り扱い、事業用ビルの管理も手がけております。この3年間の募集実績は約5000件。エリアは神奈川県が7割で、残りが東京都です。当社では、基本的に住居の取り扱いにはしていません。住居と事業用物件を複合的に手がけられている企業は多数ありますので、反対に当社は事業系しか扱わないことで専門性を出したかったのです。

——住居も事業用も仲介手数料の割合は変わりませんか。それならば少ない金額でもコツコツ積み上げられる住居用の物件をこなした方がリスクは少ないように思えますが。

生江 確かに住居用は、一度ご案内をして店舗に戻ったらそのまま契約になることもあります。事業用物件は審査や様々な打ち合わせで契約まで平均1カ月ほどかかるため、手間もかかります。またその間の資金繰りにも苦労することから、敬遠する企業が多いのも事実です。

しかしその一方で事業用不動産は賃料の幅が大きい。当社でも5万円の事務所から100万円以上の物件まで幅広く仲介していますが、都内

の坪3万5000円の地域で、100坪のチェーン系居酒屋さんを仲介した時には手数料だけで350万円に達することもあります。

——事業用物件ではトラブルが多いのでしょうか。

生江 オーナーの代理として、家賃の未払いや占有について簡単な申立をする事例は多いです。採めるのはたとえば「飲食店もOK」という話で工事を始めてみたら、電気やガスが足りない、ダクトの位置がうまくとれないなどといった、工事関係のアレコレです。オーナーからの言い分と、融資を受けて工事もししてしまっているから続けざるを得ないテナント側とで、契約書の解釈の違いから揉めてしまい、訴訟につながる時があります。このようなケースは、契約書を書いた時点で仲介業者が手を放してしまっている場合が多いです。この仕事はアフターフォローが大事です。我々ではできるだけトラブルを未然に防ぐため、契約後も工事前には打ち合わせや調整を重ねています。もし揉めてしまっても、豊富な経験から最善を尽くした対応ができるのが強みです。

新鮮な情報を探して歩く 営業スタイル

——生江社長が今の事業で独立するきっかけは何だったのでしょうか。

生江 もともと起業願望があり、飲食店で働いていた頃にテナント家賃の比率が高い点に気がきました。そしてもっと不動産的観点から掘り下げたものができるのではと、商業系の不動産会社に転職し、そこで4年間勉強して独立したのが2005年です。当時は私と共同出資者の社長、そして若い社員の3人でスタートしました。幸い、前職でお付き合いのあったオーナーがお客さんになってくれましたが、一方で最初は飛び込み営業も多くこなす日々でした。仲介業には波がありますが、幸い、何とか数字を伸ばし続けてきました。ようやく経営が落ち着いてきたと思えるようになったのは、10年くらい経った頃です。

——貸したいオーナーと借りたいテナントをつなぐための営業活動は、どのようにされているのでしょうか。生江 「物件を探している」というお問い合わせは、一日に平均して100件ほど寄せられています。また飲食店専門の物件検索ポータルサイトや、メールでの連絡も多いので、どちらかという物件のオーナーを探すが大変です。たとえば、「横

浜駅周辺で探している」というご依頼があれば、実際に現場をまわらず、そこで空き物件が見つかったら、すぐにオーナーを調べて連絡します。事業系の不動産は情報が大事ですし、歩かないとなかなか見つからないものもあるからです。直接退居前に当社に連絡が入ることもありますから、その場合はよりスピーディーに動くことができます。

普段から行っているのは、物件が所在する住所をもとにオーナーを調べ、直接連絡を取ってご挨拶に伺います。ほかの業種の様に「買ってください」という成功報酬でのお願いですから、オーナーに話を聞いていただくケースも多く、そこから仲介を任せていただけることもあります。——ビルテナントの場合、一棟で仲介するケースと階層ごとで仲介するものと、どちらが多いのでしょうか。

生江 ビルはワンオーナーの方がほとんどなので、一棟丸ごと仲介するケースが多いです。その場合、オーナーご自身が決裁権を持っているので、決議に時間がかかりませんが、ビル内のテナントの業種や業態にかぶりが出ないようできます。また細かいところでは、ビル全体の電力量に限りがある場合は、一括で調整できます。私たちには経験があるので、「お任せすればトラブルを回避できる」と言ってくださるオーナーさんが増えてきています。

人員増強よりも質を高める

——オーナーから信用を得るためには、社員の育成も重要ですね。

生江 現在当社は、社員が10名、うち8名が営業として活動しています。社員育成の一番の基本として、宅地建物取引士（宅建）の資格は全員に取得させるよう、資格取得のための

講義費用等は会社で負担しております。また契約書を作成する時に、分からないことはその場で全部調べ、定期的に行われる法改正はその都度確認するように徹底しています。知識はある程度自分でも身に付けられますが、経験に関しては現場に立ち会わないと学べません。難しい案件には私も同行し、どのような手順で実務を行っているかを確認し、もしミスがあればすぐに修正します。少数精鋭を目指すべく、さらなるスキルアップを図っているところです。

最近、事業用不動産のサブリースを行う企業が増えたと聞きます。

生江 サブリースはオーナーに安定した収入があり、不動産会社にとっては賃借人の権利のまま、入居の度に礼金や保証金を得ることができます。最近「サブリース」という言葉だけが取り立てられています。「又貸し」であることに反発を覚えるオーナーさんも多いようです。当社はサブリースしたいというお問い合わせは基本的にお断りしていますが、「サブリースでもいいから貸したい」というオーナーさんの場合は、その意思を尊重して契約しています。

——様々な流れがあり、非常に舵取りが難しい状況でもありますが、会社として成長していくためにどのようなことをお考えですか。

生江 会社を拡大していきたいのは



総合店舗開発 (神奈川県横浜市)

生江基文 社長 (44)

PROFILE なまえ・もとふみ

1975年10月生まれ、神奈川県出身。1998年にインテリアメーカーに入社。その後、大手飲食店や不動産業を経て、2005年に有限会社総合店舗開発を設立。翌年、株式に変更し、代表取締役役に就任。現在に至る。

会社概要

株式会社総合店舗開発

神奈川県横浜市神奈川区

松本町1-2-3

第2カヤギヤビル1階

代表取締役 生江基文

創業 2005年

事業内容

事務所・店舗・工場・倉庫などの事業用不動産の賃貸仲介・管理・売買

URL <https://www.tenpoinfo.jp>