

不動産に関する管理業務をワンストップで提供

旧丸紅不動産と旧丸紅コミュニティのプロパティマネジメント（以下PM）部隊が統合され、新たに誕生した丸紅リアルエステートマネジメント。同社代表の石村氏に話を聞くのはフォーシーズ代表の丸山氏。賃借人保証事業において顧客の信頼にこたえ続けながら新サービスを展開しており、その経営手腕に定評がある。今回の対談では、統合した狙いや今後のビジョンなどにセまった。

東京都

今回のゲスト



丸紅リアルエステートマネジメント

代表取締役社長執行役員

石村 龍道

いしむら たつみち

1952年、山口県生まれ。1975年に東京工業大学を卒業後、丸紅株式会社に入社。さまざまな不動産業務に携わる。企画推進部長、大阪開発建設部長などを経て、2006年に株式会社ダイエーの子会社である株式会社OPAの取締役兼代表執行役社長に就任。2008年に株式会社ダイエーの取締役常務執行役員を経て、2011年に丸紅不動産株式会社（現：丸紅リアルエステートマネジメント株式会社）の代表取締役社長執行役員に就任。現在は新体制のもと、積極的に業務効率化を推進している。

丸紅リアルエステートマネジメント株式会社

設立／1960年8月
資本金／1億円
売上高／109億円（2015年3月期）
従業員数／479名（2015年12月現在）
URL／http://www.mfmc.co.jp/

**不動産管理業務を一元化し
さまざまなニーズに対応**

丸山 いつも大変、お世話になっております。まずは事業内容を教えてください。

石村 丸紅グループにおける不動産管理のプロとして、賃貸事業、運営管理業務、施設管理業務に関するサービスをワンストップでお客さまに提供しています。

丸紅は国内だけで158のグループ会社があり、このネットワークを活かして業容を拡大。また、丸紅本体の戦略でREITやファンドといった不動産投資事業を強化しており、その物件の運営管理業務を当社が担っているのです。扱う物件はオフィスビルや商業施設

設、社員寮、賃貸マンションなど多岐にわたり、オフィスビルでは「みなとみらいグランドセントラルタワー」、商業施設では「Luz 湘南辻堂」などが近年の代表的な物件ですね。

で設立され、近年は施設管理にとどまらず、賃貸住宅や商業施設などの不動産全体の運営管理業務を拡大させてきました。つまり、同じグループ会社内で両社の業容がオーバーラップするようになったのです。

石村 これまで以上に専門性の深化、競争力の強化、サービスの質向上を目指していくためです。

そんななか、「不動産管理業務をグループのなかで一元化し、ノウハウを共有すれば、よりお客さまのニーズに対応できる」という結論にいたり、丸紅不動産を承継会社として2014年の6月に事業を統合。同年12月にいまの社名に変更したのです。

一方、丸紅コミュニティは、オフィスやマンションの施設管理業務を行う目的

**労働集約型産業には
業務の効率化が必須**

丸山 統合にあたってとくに取り組ん

だことはなんですか。

石村 大きくわけて2つ。労務管理の変更と業務効率化です。

まず労務管理ですが、2社の人事制度や給与制度、年金制度の一本化を進めています。両社は同じグループ会社なのに労務管理の内容がまったく異なっていました。そこで、不満や不公平が出ないよう慎重に制度設計を行っています。

業務効率化ではシステムを統合するとともに、営業組織を「オフィスビル」「商業施設」「住宅」「施設管理」と、カテゴリごとに分けました。たとえば、同じ不動産の運営管理業務といっても、オフィスビルとマンションでは業界がまったく違い、取引先も異なります。そこで専門性を高めていくこと、効率

的に業務を進めることを目的にセグメント分けしたのです。

当社のような、不動産の運営管理や施設管理を行う業界は、どうしても労働集約型産業になります。そこで利益を上げようと思ったら、労働生産性を高めなければなりません。そのため、業務の効率化は必要不可欠。現在、各部署から若手社員を集めて「業務効率化タスクチーム」を結成し、業務効率化のための意見を出しあってもらっています。

**「現場に出て汗をかく」
そんな人材を育成したい**

丸山 今後のビジョンについて教えてください。

石村 具体的な数字で言いますと、現

在売上高は約100億円、利益が約8億円なのですが、これを5年でそれぞれ1.5倍にしていきたいですね。そのために、丸紅本体の不動産投資事業のさらなる強化やサブリース事業にも積極的に取り組んでいく予定です。

現時点の運営面積は約160万㎡ですが、できるだけ早い時期に200万㎡の規模にして、業界10位までの一角に食い込んでいきたいですね。

丸山 目標実現のためのポイントはなんでしょう。

石村 人材の育成ですね。当社はモノをつくる会社ではありませんので、誤解を恐れずに言えば商品は「社員」。新会社になったのを機に、研修を制度化していく予定です。

不動産を所有して賃貸事業を行うの



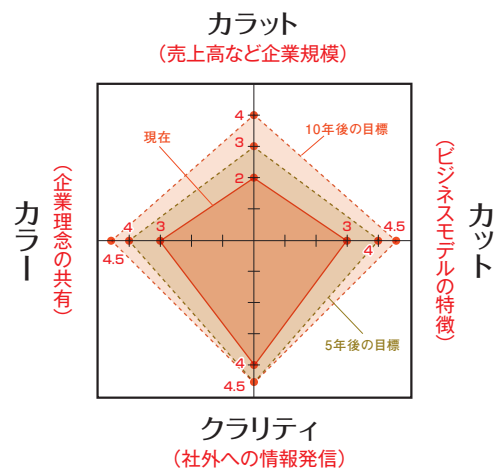
神奈川県横浜市西区の「みなとみらいグランドセントラルタワー」

は、いわば「大家業」とはいえ、そこで机に座って帳簿の計算さえしておけばいいと思うのではなく、もっと現場に行って汗をかいて顧客ニーズを拾い、仕事を生み出す社員を育成したいですね。

丸山 これからも活躍を心より願っています。本日はありがとうございました。

4c's “経営自己診断”

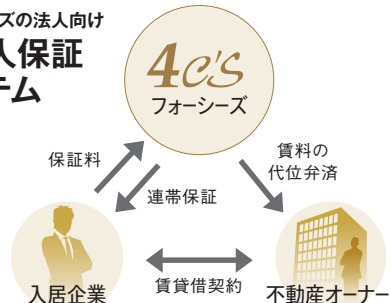
による丸紅リアルエステートマネジメントの「現在・5年後・10年後」の比較



ダイヤモンドの“4c's”と経営評価

Carat 【カラット】 石の重さの単位：企業規模など
Cut 【カット】 カットされた形：事業の特徴など
Clarity 【クラリティ】 透明度：情報公開、内部統制など
Color 【カラー】 ダイヤモンドの色：社風など

フォーシーズの法人向け
賃借人保証
システム



フォーシーズ株式会社

代表取締役社長 丸山 輝 まるやま あきら

1968年、福岡県生まれ。1991年に古物商・質屋業として創業。1999年、古物商・質屋業の店舗展開を進めるためフォーシーズ株式会社を設立し、代表取締役となる。2001年に賃借人保証事業を開始し、その後、主要都市に拠点を置き業務を拡大する。2009年に一般社団法人賃借人保証機構の理事に就任。著書に「家主破綻」（幻冬舎）がある。

設立／1999年3月 資本金／3億3,200万円 売上高／18億3,237万円（2015年7月期） 従業員数／150名（2015年4月1日現在）
事業内容／賃借人保証事業 本社／東京・大阪
事業所／札幌、仙台、東京、横浜、埼玉、千葉、名古屋、大阪、京都、神戸、岡山、広島、福岡、沖縄 URL／http://www.4cs.co.jp/

☎0120-17-1143（10:00～17:00／土日祝日も営業）