

外国人向けに特化した物件の提供で 資産価値の向上に貢献したい



外国人赴任者に特化した住居および生活関連サービスを提供するプランナーズインターナショナル。同社代表の前田烈氏は、2代目社長として積極的に新事業に取り組んでいる。同氏に話を聞くのはフォーシーズ代表の丸山氏。貸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、事業の詳細やビジョンなどにせまった。

今回のゲスト



プランナーズインターナショナル
代表取締役社長

前田 烈
まえだ れつ

1978年、兵庫県生まれ。京都大学在学中、イギリスに半年間、語学留学する。2003年に大学を卒業後、トヨタ自動車株式会社に入社。海外から部品を調達する業務に従事する。2008年、株式会社プランナーズインターナショナルに入社。2012年、代表取締役社長に就任する。

株式会社プランナーズインターナショナル

設立/1984年5月 資本金/3,000万円
従業員数/83名
事業内容/外国人赴任者およびその家族を対象とした住居および生活関連サービスの提供
URL/ <http://www.plannersinternational.com/>
<https://www.maedarealestate.com/> (ポータルサイト)

「小さなまちの不動産屋」から 計6社のグループ企業に成長

丸山 いつも大変、お世話になっております。あらためて事業内容を教えてください。

前田 外資系企業や総領事館など、海外から日本に赴任する外国人およびその家族向けに特化した不動産物件の企画から仲介、管理を行っています。もとのルーツは、1965年に祖父が創業したマエダ不動産。最初は法人ですらない、売買を専門としたまちの小さな不動産屋でした。そこに私の父が入社し、アメリカ人から「日本には外国人が住むような広さの家がない」と相談を受け、「外国人向け住宅を提供しよう」と始めたのがプランナーズインターナショナル創業のきっかけです。

ターナショナル創業のきっかけです。

現在では、当社が基幹会社として計6社で構成されるグループ企業に成長。マンションの管理・運営や家具のリース、運転免許証の取得や銀行口座の開設といった各種手続きの代行や、物件のリノベーションなどをトータルにサポート。外国人赴任者とその家族が、快適に暮らせる体制を整えています。

ちなみに当社が20年以上前、神戸で企画したタワーマンション「ジ・アンタナテ」は、「外国人向け」としては関西初の取り組みとして自社パンフレットで紹介しています。

丸山 近年は、日本人の利用者も増えているそうですね。

前田 ええ。たとえば、一般的に90㎡くらいなら4LDKで設計しますが、当

社では1LDKないし2LDKで設計。内装や素材も外国人が好むようにこだわっています。すると「そんな家に住んでみたい」と、富裕層の日本人からの問い合わせが増えているのです。

また、外国人と同じマンションやエリアに住むことで、子ども同士が仲良くなり、自然と国際環境や英語を学ぶことができるというメリットも人気。年間の成約数でいうと、外国人の方が約150組に対し、日本人の方が約80組。問い合わせになると、日本人が圧倒的に多くなるくらいです。

じつは私が入社した際「日本人ニーズもあるのでは」と、私自身が日本人向けに宣伝を開始。当初は社内でも反対もありましたが、成果が出たのでなにもいわれなくなりました(笑)。

VIPの顧客に対して 手厚い接客を行う

丸山 御社ならではの業務の特徴はありますか。

前田 お客さま1組あたりにかかる時間が長いことですね。不動産賃貸の場合、1日に5、6件ほど対応するのが一般的ですが、当社の場合は1組に3日費やすこともあります。物件単価が高いというのがありますが、お客さまはVIPの方がほとんど。その方たちに対して、手厚い接客をする必要があるため、採用に際しては対話を通じて「そうした対応ができる人材か」をじっくりと見極めていきます。

VIPの方は人間的に素晴らしい方が多く、普段から接するうちに、自然と

素養や立ち振る舞いが身につけていきます。そのため当社には、優秀な人材が多いと自負しています。

大阪エリアを積極開拓 事業の横展開も図る

丸山 今後の目標を教えてください。

前田 神戸、大阪エリアを中心に展開していますが、大阪の物件をもっと増やします。現在、大阪の物件はマンション3棟で約100戸。これを3年で約400戸にしたいと考えています。

また、短期滞在者のニーズに応えるため、家具や家電が完備されていて1か月から住める「サービスアパートメント」という事業を強化していきます。これはビジネス目的だけに限らず、日本

で大きな手術を受ける外国人医療患者の家族向けにも展開する予定です。

そして、外国人投資家による日本の不動産投資が活発化している昨今、外国人投資家への働きかけを高めています。これまで、入居希望者に対し英語対応してきた当社のノウハウがそのまま活かせるのが強みになるでしょう。

こうしたさまざまな取り組みを行うことで、日本の不動産の課題解決に取り組みたいと考えているのです。

丸山 どんな課題ですか。

前田 不動産の資産価値を上げることがです。日本は今後人口減少が進み、人口の割合に比べ土地の有効活用面積が広がっていくのはあきらま。なのに、これまでどおりコンパクトな物件をつくり続けていけば、資産価値を落としかねま



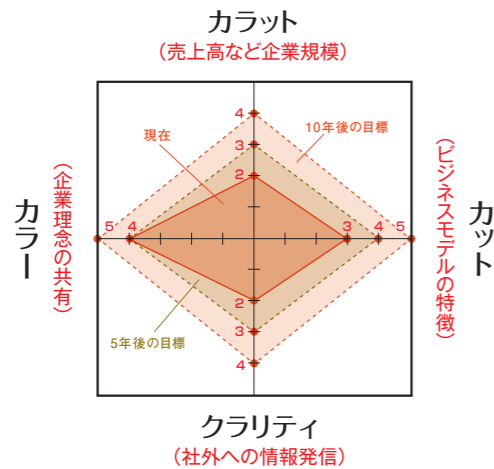
タワーマンション「ジ・アンタナテ」の室内イメージ

せん。外国人に対応したゆとりのある広い物件を増やしていくことで、日本の不動産市場の発展に貢献していきたいですね。

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”

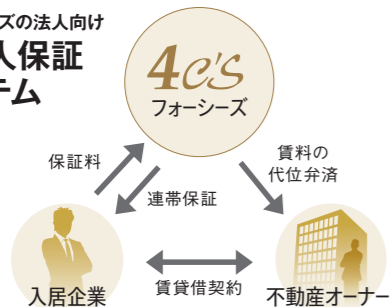
によるプランナーズインターナショナルの「現在・5年後・10年後」の比較



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 貸借人保証 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年に貸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年に一般社団法人貸借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/21億2,553万円
(2016年7月期) 従業員数/169名(2016年4月1日現在)
事業内容/貸借人保証事業 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)