



# Executive Interview

エグゼクティブ  
インタビュー

no.37

このコーナーは神奈川トヨタのお客様である経営者の方にお話を伺うコーナーです。

株式会社シティエスレート  
代表取締役社長

## 森田 政敏 様

横浜、川崎、東京を中心にアパート・マンション・戸建て等の家賃保証システムによる管理業務を主とした不動産業務を営む株式会社シティエスレート。代表取締役社長 森田政敏氏に市場の景気変動に左右されず成長を続ける秘訣や仕事に対する思いなどを伺いました。

### ■景気に左右されない 不動産運用

#### ——事業内容を教えてください。

一般的な駅前の不動産屋さんとはちょっと違い、アパートやマンションを所有しているオーナー様から物件をそっくりそのまま当社で借りて、管理全般をやるというやり方です。例えば、土地の所有者に建物を買ってもらって、当社が全室借りる。オーナー様には、空室があってもなくても毎月取り決めたお金をお支払いする。掃除や入居者の募集などは業者を通じて全部当社が行い、オーナー様は何もしなくてよいということです。当社では家賃保証という言い方をしていますが、一括借り上げとも言いますし、サブリースという言い方をすることもあります。

昨年の管理物件の入居率は98.7%です。たまたま去年が良かったというわけではなく、データを取り始めた8年間の平均でも98.51%なんです。これは業界水準ではとても高い実績で、ここが会社の規模が小さい割には結構すごいことをやっていると自慢できるところです。2015年度も5億円の売り上げを見込んでいます。

#### ——事業を始める前はどんな仕事をされていたんですか？

私はハウスメーカーに25年くらい勤めていて、住宅やアパートの営業をやっていました。ある時独立を考えるようになり、長く付き合いのある多数の物件をお持ちのオーナー様からも背中を押されたこともあり、平成17年に独立しました。

#### ——今年で創業11年、その間も業績は右肩上がりということですが。

下がったことはないですね。下がったことがないということには意義があって、世の中やれ好景気だ、不景気だ、と騒いでいますが、当社はあまり関係ないんです。空室もあまりなく家賃もほとんど下がりません。創業当時から、ワンルーム物件は扱っていません。ワンルーム物件は1割2割空いているのは普通で、4割程空いてるところも多く見受けられ、そういう物件に手を出さなかったというのも好調の秘訣です。私が独立する前に建てた物件は殆どファミリー物件で、それもピタッと当たったんです。その実績からオーナー様に信用されたということもあります。ハウスメーカーや建設業者という立場だと、とにかく建てれば良いと考えがちですが、当時から私は建てさえ



# 何ごとにも誠心誠意を尽くし 信頼関係を築く。

すればいいという感覚はなく、できるだけ長くそのオーナー様とお付き合いしていきたいと思っていました。

## ■人間関係を大切に、信頼関係を築く

——御社のセールスポイントや、仕事をするうえで大切にしていることを教えてください。

一括借り上げとか、家賃保証という業種の競争相手となると、殆どが超大手、上場会社になるわけです。その超大手に負けないようにするためにどうすればいいかと言えば、人間関係を大切に、信頼関係を築き上げることですよね。それは崩したくない。信頼関係があるから少しずつでも、ゆっくりだけど、確実に実績を上げてきています。それは一つの売りになるのかなと思っています。

私の仕事に対するモットーは、何事にも誠心誠意を尽くし、迅速かつ正確に、業務を行うことです。とにかくテキパキやる。うちの社員も皆仕事は速いですよ。速くても間違っているのは意味ないから、正確にやるように心がけています。これは何よりオーナー様との信頼関係につながります。オーナー様とはパートナーとして長い付き合いになりますから。

私がお付き合いいただいているオーナー様は、地主の方が多く、ものすごくいい人達なんです。そういう人達をやはり裏切ることにはできません。森田さんから一生離れないわよと言ってくれる年配者の方もいらっしゃいます。

——不動産賃貸とか、アパート経営とかは、やはり、相続対策の面もあるんですか？

50億や100億円の資産を持っている大地主さんは、相続税の額も大変な額になりますから。資産を建物に替えて、借金をすれば、その分相続税が減りますよ。建物を借金して建てても、当社に貸して、家賃収入を得ることで補うことができます。そういうことを理解してくれる人ばかりではなく、必要ないという人もいれば、借金が怖いという人もいます。

——そういう踏み込んだ話ができるのも、日々のお付き合いで信頼関係を築いているからですね。

そうです。ずっと間違いなく家賃収入をきっちりお支払いしているわけですから。

また、時代の波に乗り遅れないように心がけ、新築に負けないような設備をオーナー様に提案しています。リビングに一面違うアクセントクロスを使うとか、



## 株式会社シティエステート

〒226-0014

神奈川県横浜市緑区台村町317-1

緑センタービル1階

TEL: 045-934-9021 FAX: 045-934-9022

営業時間 9:30~18:00(毎週水曜日定休)

寝室をちょっと違った色にするだけでもずいぶんイメージが違ってきますからね。新築物件には10年前から断熱効果が高いペアガラスを当たり前に使っていたし、ちょっと古くなった物件でも、ウォッシュレットを標準でつけるようになりました。

——今後の目標をお聞かせください。

3年計画で自社ビルを買うという目標を立て、今年3月に、自社ビルというか、アパート物件で手ごろなものがあつたので購入し、うちの所有物第1号ができました。次の3年の目標は、今の事務所が手狭になっているので、自社ビルとしてマンションを購入して、1階に事務所を作り、ほかのフロアは貸して、私は最上階に住む。それがとりあえずの目標です。それができれば、そういうものを1戸ずつ増やしていきたいと思います。3年計画なので具体的にはまだ決めていませんが、やはり場所としては横浜市や川崎市にこだわりたいと思います。私は東京に就職したのですが、たまたま横浜に勤務先が移って、それからずっと横浜に居ることになりましたし、亡くなった母の出身が横浜であったということもあり、横浜に縁があるのかなと思っています。

## <インタビューを終えて>

顧客の信頼を得るための秘策は、迅速に正確な仕事を心がける、とのこと。迅速で正確にことを運ぶには知識の蓄積と経験が不可欠だと思います。積み上げてきた誠実な仕事一つ一つが確かな信頼へと導くのだと感じました。