亀岡大郎のトップ対談

経済評論家 亀岡大郎氏

■プロフィール
★大正15年京城生まれ。新大阪新聞経済部長を経て経済評論家となる。文芸春秋、サンデー毎日など一流誌で、経済・財界問題を中心に、精力的な活動を続ける一方で「自動車戦争」「ゲリラ商法」「IBMの人事管理」などベストセラー多数。

前田（東京都渋谷区）前田 英男 社長（48）

2007年に設立した前田（東京都渋谷区）。現在3300戸を管理している。大手不動産会社、ファンド所有物件の管理を行うほか、シェアハウスの管理・運営事業を開始。「一般の仲介会社がシェアハウスを紹介できるように」と、積極的にシェアハウスの情報を仲介店舗に紹介し、既存のルートを拡大することに努めている。

1964年2月6日生まれ。23歳で不動産業界に入る。コスモADSの一社員から着々と上り詰め、社長を務めるまでに。その後、ジョイント・レントの社長に就任。2007年に前田を設立。毎朝、本社を中心に渋谷の街頭を清掃している。限られた時間でより多くの場所を清掃しようと、社長自ら先陣を切って走る姿に、社員も走って後を追うのが恒例となっている。プライベートでは約15年間、毎日ジム通いを続けている。

7年ぶり2度目の対談 元社員5人と会社設立

設立5年でPMやシェアハウスなどの管理3300戸を受託

亀岡　対談に来られるのは2度目ですね。

前田　2度もこの場に伺うことができて光栄です。前回は2005年でした。当時分譲デベロッパーのジョイント・コーポレーションの子会社だったジョイント・レントの代表を務めていました。もともとジョイント・レントに代表として入った時は、5カ年計画で上場する予定でした。

亀岡　前回は上場に向けてちょうど勢いづいていた頃でしたね。

前田　監査法人もつけて、いよいよあと半年で上場するというところまで持っていきました。ところが、かのライブドア事件により、親会社の意向で上場を取りやめることが決定しました。

7期目で退職者はわずか2人 就業環境を徹底的に重視

亀岡　破竹の勢いがあったのに残念でしたね。そこまで事が進んでいたのならば、ショックは計り知れないものだったでしょう。

前田　会社を上場させるということが一番の目標で、全身全霊、命を懸けて取り組んでおりましたので、一気に力が抜けました。「ここが自分の引き際だ」とさえ思いました。しかし、当時のもう一つの目標が、売上50億を上げることだったので、それだけは達成しようと、社員ともども奮迅しました。見事50億を達成し、ここで引退しようと思い、会長に報告に行きました。2007年のことでした。入社当時、率先して私を代表として招き入れてくれた方だったので、涙なしにはいられませんでした。

亀岡　そのような経緯があったのですね。次に何をするか、考えていたのでしょうか。

前田　特に考えていませんでした。2007年3月末に引退し、自宅に篭もっていたのですが、4月の中旬ぐらいからジョイント時代の社員が一人、また一人と訪ねて来てくれました。そして同年5月に5人の社員と前田を設立しました。最終的には15人ほどが集まってくれました。リビングが仕事場になり、約半年間、みな自主的に無給で働いてくれました。その後、恵比寿に事務所を開きました。

亀岡　現在どのくらい管理していますか。

前田　3300戸管理しています。管理受託の営業は特に行っていません。オーナー様の方から預けて頂くパターンがほとんどです。売買を行う会社からの紹介も多くあります。

亀岡　紹介が多い理由は何でしょうか。

前田　サブリースが1700戸弱あるのですが、入居率が98%以上あります。200戸の物件を3カ月で満室にしたという実績もあり、信頼を頂いているからでしょう。

ハウザーと組んで全国展開を模索 タッチパネル式の無人機を導入

亀岡　以前はどのような会社にいたのでしょうか。

前田　コスモADSにいました。当時は無人で部屋を検索できるタッチパネル式の機械を全国展開しようと企画していました。

亀岡　「アパート・マンション情報」が推し進めていたタッチパネル機械のことでしょうか。

前田　実は雑誌の記事部分は当グループが担当していました。同誌を発行していたハウザーの増本光雄氏とはよく喧々諤々したものです。

亀岡　破竹の勢いがあったのに残念でしたね。そこまで事が進んでいたのならば、ショックは計り知れないものだったでしょう。

前田　会社を上場させるということが一番の目標で、全身全霊、命を懸けて取り組んでおりましたので、一気に力が抜けました。「ここが自分の引き際だ」とさえ思いました。しかし、当時のもう一つの目標が、売上50億を上げることだったので、それだけは達成しようと、社員ともども奮迅しました。見事50億を達成し、ここで引退しようと思い、会長に報告に行きました。2007年のことでした。入社当時、率先して私を代表として招き入れてくれた方だったので、涙なしにはいられませんでした。

亀岡　増本氏を御存知ですか。なんという偶然でしょう。当時はあの機械が丸井やルミネに入っていました。買い物帰りに部屋探しをすることができたり、また、部屋探しに来た方がショッピングフロアで買い物をしたりと、相互で好循環が生まれます。ワンルームを希望する来店客に、同じ条件で、かつ低い賃料のシェアハウスを勧めると、そちらに目が向きます。

亀岡　なるほど。入居希望者の選択肢も広がるというわけですね。

前田　現に、9月に当社がオープンしたシェアハウスでは79戸のうち60戸が入居済みで、そのうち34戸が仲介店舗からの紹介です。

亀岡　しかし、シェアハウスと言っても、世間的に認知度は低い。仲介店舗のスタッフや来店客は、実感が湧かないのではないでしょうか。

前田　東武伊勢崎線の竹ノ塚駅から徒歩8分の場所にあるのですが、現地から遠い仲介店舗でも来店客に物件を紹介しやすいように、常時内見スタッフを配置しています。仲介会社やお客様のイメージが湧きやすいように、本社の1階にシェアハウスで使われているようなキッチン、ダイニングスペースを新設しました。実際に現地に行く前に、雰囲気を掴むことができます。

▶アパート・マンション情報の話で盛り上がった

最大10日間の休暇を取得可能 ロングバケーションを義務づける

亀岡　不動産業界で問題になっているのが離職率の高さです。就業環境はどうでしょうか。

前田　社内環境には特に力を入れています。現在第7期ですが、今までに退職した者は2人しかいません。たとえば、1カ月に8―12日間の休みを取らせるようにしています。またロングバケーションといい、年に3―10日間、連続した休みを取ることを義務付けています。夜は遅くても19時30分には必ず帰らせるようにしています。

亀岡　当社でも、定時の19時以降に残る者は、仕事ができない者だと言って、はっぱをかけています。社内環境の改善は、どの会社もやりたいとは思っていても、なかなかできないことです。

前田　ポイントになったのは設立時に風土をつくったことでした。前の会社でも、就業環境や体制を改善しようと思い、数々の施策を行ってみましたが、成功しませんでした。今までのやり方を変えることを不安に思うという意見が多々あったので画期的なビジネスモデルでした。

亀岡　今はどのようなことに力を入れているのでしょうか。

前田　仲介店舗でシェアハウスの仲介を扱えるようにしかけています。シェアハウスの規模は広がるばかりなのに、仲介店舗は仲介を行いません。シェアハウスの入居希望者のほとんどが、ポータルサイトで物件情報を見て、運営会社に問い合わせるためです。

亀岡　実店舗でも物件を扱うようにして、仲介会社が取り扱う物件の間口を広げたわけですね。

前田　シェアハウスならば、希望する間取り、アクセスなどの条件を、ワンルームよりも低い賃料で提案することができます。

亀岡　途中で風土や体制を変えることは難しいです。やるならば最初から、ということでしょうか。

前田　月次決算を行い、給与のほかに月ごとにインセンティブを出しています。大体家賃分ほどでしょうか。営業の者にも総務の者にも同じく支給しています。そうすることで、部門を超えて社内の連携や結束力が強くなりました。就業環境を良くしたのは、生活が潤わないと生き生きと仕事ができないと思ったからです。社員が34人（9月末時点）いますが、12、13人が、コスモADSで代表を務めていた頃からの社員で、15年以上の付き合いになります。また、ジョイント・レント時代に私が新卒で採用した者も、10人以上います。

亀岡　人材を育てるということは、今も昔も変わらず、経営者が立ち向かうべき難題です。それにしても、当時の立役者がこうして今も活躍していることは大変喜ばしい。これからも精力的に、頑張って下さい。応援しています。

会社概要

本社所在地：	東京都渋谷区道玄坂2―19―6 スクエア渋谷2F
資本金：	3000万円
設立：	2007年5月1日
代表取締役：	前田英男
事業内容：	プロパティマネジメント（不動産賃貸管理・リーシング事業・リテイン事業）、サブリース事業