

経営者の視点

[2021年注目の社長 36人]

阿久澤 克之 著



安井 佑斗氏 株式会社プレミアム住マイル 代表取締役
Yuto Yasui

14

即断即決

Parade Books

ただ、独立というものをリアルに考え始めるきっかけにはなりませんでしたね。おそらく今の状況からすると、自分が独立するとして二十六歳くらいだろう、そんな目処をつけてもいました。その時に備えて、少々子どもっぽいですけども、会社のロゴを作ったりもしましたよ。ちなみにそのロゴは、今、弊社が使っているものです。当時はあれこれ考えて描き上げたので、陽の目を見ることができて良かったと思います。

幸運にも陽の目を見た、会社のロゴマーク

前職は、投資系の不動産会社でした。最初は営業で入ったんですが、入社から二年目あたりで管理部を立ち上げることになりまして、そこに配属されて管理の仕事を経験したという具合です。

実は二十一歳の時に、独立する機会があったんですよ。一緒にやっていた先輩が自分で会社を立ち上げることになり、「俺は東京で動くから、お前は名古屋で、管理の仕事をしてくれないか」と誘われました。どうしようかと迷ったんですが、知識も少ないし経験も浅い自分には、まだまだ無理だと考え、その話はお断りしました。それに不動産の仕事は、人と人とのつながりがとても重要です。そうした人脈や信頼関係を築き上げないことには、独立しても無理だろうと思ったんです。

14

Yuto
Yasui

即断即決

安井 佑斗

株式会社プレミアム住マイル 代表取締役

PROFILE

安井 佑斗 (やすい ゆうと)

1989年生まれ。愛知県出身。結婚を機に愛知工業大学を中退し、不動産投資用ディベロッパー会社に入社。営業職で入社するが、管理部の立ち上げに転籍する。不動産管理のノウハウを学び、6年後に営業部に再転籍。その3年後、不動産投資に適したお客様目線の不動産会社を作りたく独立。

INFO.

株式会社プレミアム住マイル

〒457-0044 愛知県名古屋市長区柵下町1丁目3

TEL 052-602-7621

FAX 052-602-7622

■ <https://premiumsmile77.i-e.jp/>

「管理だけでは終わらない」のが、自社の強み

当時の会社は規模が小さく、少人数で回していたこともあって、部署間の垣根が高くありませんでした。営業部、施工部、管理部などがひとつの大部屋で動いているような雰囲気でしたね。ですから連絡や相談もすぐにできましたし、他の部署がどんな仕事をしているのか、なんとなく知ることもできました。自分が手がけている仕事がどこから入ってきて、どのような工程を踏んで流れていくのか、全体を見ることができたんです。

このことは、自分の会社を立ち上げてから大いに役立ったと思っています。管理だけをやっていたら、ごく普通の管理会社がやることしかできなかつたでしょう。ですが営業の経験がありますし、不動産周辺のさまざまな知識も持っています。ことに私たちが扱う収益不動産では、資産としての運用法であるとか、税制面でどのように処理したら節税効果を出せるかとか、そうした点をオーナーさんは気にします。物件の融資額が大きいですから、融資の借り換えが通つただけでも、将来的な収益を大きく増やすこともできるんです。専業の大家さんなら、そこまでの知識も持ちでしょう。しかし現在は副業で不動産を持たれる方も増えています。ごく普通のサラリーマンの方がアパートやマンションを手に入れて、管理をわれわれにご依頼くださるパターンですね。そうした場合、われわれは

「オーナーさんは、本業に力を入れてください」というお話をします。副業に力を入れすぎて本業がおろそかになつては、本末転倒ですから。その代わり、不動産はオーナーさんの意向を十分に理解して管理する。オーナーさんいかに手間をかけず、楽してもらい、安心してもらえるか。そこが重要ですので、オーナーに最初に理解してもらいます。

手持ちの不動産の活用を選択肢と、それによる将来的な収益の見通し。そうしたコンサルティング的なことまでカバーできる管理会社というのは、なかなかありません。その意味では私自身の経験が弊社の財産になっていますし、また強みにもなっていますね。

ITを活用して、自社とオーナー、入居者に注力する

今は自社内の体制と、オーナーさん、それに入居者さんの三方向に注力しています。

まず自社のことでいえば、業務を回していくための仕組み作り。これは各種のツールやシステムを導入することで、効率化と生産性の向上を図っているところです。おかげで少ない人数でも十分なボリュームの仕事を扱うことができ、そのため給与や歩合の面では、同業他社よりは高めに設定できていると思っています。ただIT化はもっと進めていきたいので、そこに特化した人材は入れたいですね。経営という視点からすれば、やはり大き

な固定費がかかる人材は、できるだけ少ない方がいい。ただし、必要な人材は確保すべきだし、あとは教育ですね。現状、社内的な課題というところの一点でしょうか。

オーナーさんに対しては、今以上に便利で、喜んでいただけるサービスの提供です。手持ち不動産の現状を詳細に見られるアプリとか、送金履歴をチェックできるクラウドサービスとか。そうしたものを増やしていけば便利に使っていただけるんじゃないでしょうか。入居者さんには、何かトラブルや分からないことがあったとき、手軽に問い合わせられるチャットがあるといいと思います。AIを使ったチャットボットなら、時間や曜日を気にせず、気軽に問い合わせできますから、まずはこれかな、と思っています。

いずれもIT絡みですが、やはり便利なテクノロジーはどんどん使っていきたい。テレワークもコロナ以前から実践しています。そうすることで時間を有効に使えるのなら、そのほうがいいですからね。

名古屋に根付き、名古屋を盛り上げる活動を手がけたい

規模の拡大とか全国進出とか、多くの経営者はそう考えると思います。ですが私は、名古屋から出るつもりはありません。もちろん、その土地をよく知っている人間……たとえ

ば「生まれ育ちは大阪で、三十年暮らしてきた」という人間が入ってくれば、じゃあそのエリアもやろうか、ということにはなるでしょう。でもそうでなければ、地元である名古屋を離れることは考えていませんね。

不動産というのはその名称通り、その地に根付いたものです。その街、その地域をよく知っているからこそ扱えるものだとも思っています。名古屋以外の地域の不動産を扱うということは、ろくろく見たことも暮らしたこともない土地を紹介することと同じ。それはお客様に対して、責任を負えなくなってしまう。それはやってはいけないことではないでしょうか。ですから今後も、名古屋に特化して物件を扱っていくつもりでいます。

業務そのものについては、いろいろと思うところはありますね。まだ具体化してはいませんが「こういうことをやりたい」というものもあります。とはいえ、われわれの本職は管理ですから、そこを軸にしていろいろな業務を掛け合わせたことをやっていきたいと思っています。有力視しているのは観光ですね。不動産管理と観光を掛け合わせた事業。名古屋は都市としての知名度は高いのに、推奨度がさほど高くない、という面がありますから。そこを盛り上げるための仕掛けを、業務として手がけたいと思っています。まだまだこれからですから、楽しみなところです。