

創業25年のラ・アトレ

3期連続黒字、デベ事業再開へ

今期で創業25年のラ・アトレ(東京都港区)は、収益の多様化を図る「脱・特化」を方針とする会社だ。リーマンショック後の苦しい状況下では、より安定的な事業に注力してきたが、脇田栄一社長が就任してから3期連続で黒字計上を達成。今期からデベ事業を再開するなど事業を再拡大する方針だ。2月に公表した中期経営計画(3カ年)では、今期(14年12月期実績)の「売上高27・04億円、純利益1・07億円」を、3年後には「売上高50億円、純利益2・37億円」へと拡大する目標を掲げている。

脇田栄一社長に聞く

—デベ事業を再開します。

「東京・浅草橋で24戸の新築マンションを販売するが、今後は年間100戸程度の新築を手掛けられればと考えている。マンション用地

をそのまま取得するケースだと事業採算上厳しいので、当面は専有買いやゼネコンとの共同企画で着手する考えだ。

また、当社には土地を整理して用地として提供できる強みがある。

「以前からあるので、他社に紹介するだけでなく自社物件用としても手当てする方針だ」
—厳しい環境ながら3期

企画力生かし「全勝」意識

連続の黒字を達成しました。利益水準はまだまだ不足している。事業の再拡大を掲げているが、足下を固めつつ

手掛けていくことはこれまで通り

だ。この3年間、常に意識してきたことは「全勝」。例えば中古マンションの買い取りを10戸手掛けた場合、1戸でもロスが出れば事業とし

評価され、事業資金の融資で何らかのサジェスションを受けることはなくなった」

—自社の強みをどのように考えていますか。

「高い企画力がある。以前から中古の買取再販事業を手掛けてきたが、エリアを高額都心部に絞れるだけのものはあると自負している。また、他では手を出さない案件でも着手できる強みがあると思う。多くの事業にそれは言えるが、中でも昨年手掛けたタ

イレクトメール発送業者を対象としたM&A事業は、普通だとM&A案件としてテーブルに乗らない規模だと思つ。ひとつの事業に特化・深耕するのではなく、様々な事業を手掛け、すべてから収益を生み出すことを意識している」

—今後の事業環境をどうとらえていますか。

「これまで以上に『モデルチェンジ』の意識が必要だろう。先般2棟目の高齢者住宅を取得し、アセット事業の強化を図ったが、これまで携わってこなかった分野への進出が必要になる。昔の感覚やこれまで成功してきた体験だけではやっていけないだろう。もちろん、住宅事業は我々の原点。特に一般消費者とダイレクトに向

き合い評価を受ける販売事業は、当社の成長

—社員への期待は。

「昨年、数年ぶりに新卒者を4人採用したが、大手のように入社後、他がやらないこと、できないことを率先して手掛けることが必要。今後も新卒採用は継続させるが『10の座学よりも1の実践』で様々なことに挑戦し、3年後、5年後、10年後もみずえた仕事ができるようになってほしい」



が、利益水準はまだまだ不足している。事業の再拡大を掲げているが、足下を固めつつ手掛けていくことはこれまで通りだ。この3年間、常に意識してきたことは「全勝」。例えば中古マンションの買い取りを10戸手掛けた場合、1戸でもロスが出れば事業とし

評価され、事業資金の融資で何らかのサジェスションを受けることはなくなった」

「高い企画力がある。以前から中古の買取再販事業を手掛けてきたが、エリアを高額都心部に絞れるだけのものはあると自負している。また、他では手を出さない案件でも着手できる強みがあると思う。多くの事業にそれは言えるが、中でも昨年手掛けたタ