

《トップに聞く／事業と展望》⑩

◎事業多角化で成長戦略、福岡など強化

——リノベマンションは高級物件で差別化

ラ・アトレ社長 脇田 栄一氏

——マンション、商業施設、ホテルなど多角経営だ。

脇田氏 あくまでリスクヘッジだ。市場の大きな波から耐えられるよう、事業を多角化することが当社の戦略だ。その時々マーケットを見ながら強弱をつけていく。1つ1つの事業規模は小さいシェアなので、自助努力でどうにでもなる。ニッチなところを攻めてビジネスとして成り立たせる。少人数体制で、様々なスキルを併せ持ち、「多能工」化している。

——主力は中古マンションのリノベか。

脇田氏 当社はリノベマンションマンションの草分けだ。近年では大手デベがこの分野に参入するなど、業界スタンダードとなったため過当競争となっている。当社は差別化戦略として、都心部限定、築40年以上の築旧物件で価格1億円以上といった、ニッチな超高額商品に特化し収益を上げる戦略だ。数は追わない。

——リノベ事業のポイントは。

脇田氏 当社が築旧・高級リノベを始めたのは5年前。当時中古は3000万円以下でなければ売れないと思われた時代だ。当社は他社と同じ商品はやらない。市場に出た段階で他と価格の比較をされないことも戦略の1つだ。基本、東京都心でしかやらないが、1棟で仕入れができた場合などは郊外でも行う。埼玉・浦和で30戸程度の供給予定がある。郊外は年間1、2棟は実施する。中古は新築にないロケーションが必須だ。中古リノベは年間100戸程度、新築も含めた分譲事業全体で年間200戸程度を事業計画のベースとして

いる。

—— 新築分譲マンション事業は。

脇田氏 都内の新築は大手による寡占状態だ。東京近郊は土地代と建築費で合わない。そのため地方都市で展開している。「松本」と「福岡」を強化する。福岡は人口増加のマーケットだ。地場企業と差別化しながら小規模なマンションをコンスタントに供給していく。松本は第1号物件の分譲を開始した。松本市郊外の高台に広大な土地が確保できた。1種低層で高台なので屋根に太陽光パネルを設置し、「電気代ゼロ」で生活できるマンションを提案している。

—— 地方都市戦略について。

脇田氏 支店は札幌、松本、大阪、福岡にある。松本は住宅主体、大阪、札幌は非住宅系の事業を中心に動いている。福岡はいま一番力を入れている支店で、商業・ホテル・マンションと多角的に取り組んでいる。分譲マンションは南区大橋で総戸数19戸を昨年11月に着工し、竣工と同時に販売する計画だ。大橋は過去4年間供給がなかったエリアだ。さらに昨年、天神でホテル用地を仕入れ年内着工の予定だ。

—— 不動産特定共同事業法が改正されたが。

脇田氏 昨年11月に金融庁から許可（3・4号事業）を得た。独立系デベでは当社だけではないか。次の商品のため準備中で、プロ投資家向けに高齢者住宅など社会的な意義があり長期的な賃料が入る施設を流動化させたい。規模的には10億〜20億円。現物不動産という特性を活かし、特徴のある商品をつくっていく。

—— 家賃保証事業に参入した。

脇田氏 不動産管理ビジネスの延長線上にある。3社合弁で家賃保証会社「ラ・アトレ・ペイメント」を立ち上げた。特徴はクレジットカード決済。カードレスで家賃を自動引き落としできる。管理会社からすればコストが安くなり、滞納リスクもなくなる。クレジット情報は入居者審査にも活かせる。