㈱明治産業（福岡市中央区）

http://www.meiji-sangyo.co.jp

LPガス販売業から賃貸管理業に参入 PM目線で透明性高い事業目指す

住まいと同様に、人々の生活に無くてはならない〝ガス〟のサプライヤー、㈱明治産業（福岡市中央区、代表取締役：明永喜年氏、資本金4000万円）が不動産業に参入したのは、1993年。以来、プロパティマネジメント（PM）目線で、賃貸管理業を中心に業容を拡大。12年6月期の同社全売上高約50億円のうち、不動産関連事業（開発、管理、リフォーム・リノベーション）のシェアが6割（約30億円）と、ついにガス事業を逆転。「住のソリューションプロバイダー」として、その地位を着実に固めつつある。

築古賃貸物件の再生からスタート

同社は、1961年創業。福岡市内とその近郊を中心に、50年以上にわたりLPガスを供給し続けている老舗ガス事業者だ。現社長の明永氏は、大学卒業後電気会社に勤務していたが、88年創業社長である父・芳光氏が亡くなり、会社に呼び戻される。

当時は、「不動産業にまったくといっていいほど興味が無かった」という同氏だが、ガス事業を通じて感じるようになっていった〝違和感〟が、同氏を不動産事業に誘うことになる。「LPガスを設置している物件を訪問すると、ボロボロのまま放置されている賃貸アパートや空室の多い賃貸マンションが多いことに気づきました。管理している業者に『なぜ、あんな状態のままにしておくのか』と聞くと、『いずれ建て替えるから』と返ってくる。少し手を加えれば十分活用できるし、入居者も集まるのではないかと思うことがしばしばでした」（明永氏）。空室が多ければガス使用量も減るため、ガ

「地域に必要とされる会社であれば、必然的に企業規模は大きくなるはず」（同社代表取締役・明永喜年氏）

ス事業者としても大きな問題だった。

そんな折、バブルが崩壊。賃貸市場でも築古の建物を再生しようという機運が高まり、同社も93年、神戸の設計事務所と提携し、レトロテイストのデザインリフォームをコンセプトとしたリノベーション事業を開始。不動産事業への第一歩を踏み出した。

99年の社長就任後も、ガス事業で付き合いのある不動産会社や賃貸管理会社に、熱心にリノベーションを勧めていったが、地域の賃貸ストック全体の質を上げるには、もっと根本的な問題があることに気づいた。「どんなに素晴らしいリノベーションをしても、管理がしっかりしていなければどんどん質が落ち、いずれ入居者から敬遠され、オーナーに迷惑をかける。ところが、当時は入居させることと家賃を滞らせないことばかりが重視され、『管理』に目を配る〝管理会社〟はほとんどいなかった。オーナーや入居者に質の高い賃貸住宅を提供するには、もう当社が管理業をするしかない、という結論に達したのです」(同氏)。

同社が不動産業参入のきっかけとなったのが、リノベーション事業。ユーザーニーズを捉えつつ、高いコストパフォーマンスを追求している〈写真提供：㈱明治産業〉

オーナーの代行をして、物件価値を最大限に

2002年、専任スタッフ4名を配して賃貸管理事業をスタート。LPガスを納めている物件オーナーや、福岡市内の自主管理オーナーなどを中心に、物件管理の重要性を説き、徐々に管理物件を増やしていった。

「福岡都市圏は、他の地方と違い、収支にこだわらない地主系オーナーの比率が比較的低かったことが幸いしました。オーナーの理解は、非常に重要。『一緒に物件を良くしていきましょう』という呼びかけに応えてくれることが、良い管理の第一条件」(同氏)

スタート当初から、たとえ空室となってもリスクの高そうな入居者は入居させず、定期清掃や物件巡回数を増やすなどして物件の質を高めていった。また、コストのオープン化など、透明性を重要視。原状回復にあたっても、ありきたりの補修ではなく、クロスのグレードアップや、ちょっとした棚を取り付けたりと、わずかな投資で最大限の成果をあげる提案をするなど、物件の質と入居者の支持を維持するためのきめ細かいサービスを提供。大掛かりな補修改善が必要な物件については、マーケティングデータをもとにコンセプトを練り上げたデザインリフォームやリノベーションを提案した。

「当時は、PMや〝経営管理〟という言葉はまったく不動産業界には認知されていませんでしたが、当社では事業開始当初から、オーナーの賃貸経営を代行し、その価値を最大限に高める経営戦略を立てることを主眼に取り組んできました」(同氏)

この考えを徹底するため、1996年からは全米不動産管理協会（IREM）が認定するCPM®（不動産経営管理士）を、管理事業を担当するスタッフに取得させている。同資格は、賃貸物件の運営を経営に見立て、さまざまな手法で物件の収益力を弾き出し、それを最大限にするための改善提案を行なう能力を認定するもので、高度な知識が要求される。「実務面もさることながら、クライアントや法律に忠実に行動することを義務付けた倫理規定は、社員教育としてもすごく新鮮に感じました。もちろん、CPM流の収益計算は、オーナーへの提案を裏付ける明確な根拠になります」（同氏）。同社では、これまで5人が同資格を取得。有資格者10名を目指している。

さまざまなCSR活動で、地域住民に利益を還元（写真上は、自社で所有する気球、地元の子供等に楽しんでもらっている。写真下は、地元主婦を集めてのウォーキングセミナー風景）〈写真提供：㈱明治産業〉

地域への感謝を込め、CSR活動を強化

創業50周年を超えた同社がいま力を入れているのが、CSR活動だ。「当社は、これまで福岡と九州に育てられてきました。社員の半数は福岡出身、残りのほとんども九州出身です。そろそろ、わが社を育ててくれた地域に還元する時が来た。経営ビジョンで『地域に根差した』と謳うだけでなく、スタッフが真からそう思えるような活動をしていきたいと考えました」（同氏）。

10年から始めたのが、「あ！めいじんぐ倶楽部」。福岡の女性たちを対象にウォーキングレッスン、マクロビ料理、洋服のリフォーム、写真撮影などをテーマとしたセミナーを無料で開講。地元・福岡の主婦と社員が一緒になって運営しており、これまでに約130名が受講している。

また、佐賀県で2年に1度開催される「バルーンフェスティバル」では、自社で気球を購入。子供たちやお年寄りに気球体験をしてもらっている。そのほかにも、月に1回の地域清掃活動や地域のお祭りへの参加も積極的に行なうなど、さまざまなボランティア活動を展開している。

「こうした活動を始めてから、利己主義的な考えを持つ社員がほとんどいなくなりましたし、地域の人達だけでなく、協力会社の人達の好感度もかなりあがったと感じています」（同氏）。

同社は、「地域に必要とされる会社であれば、必然的に企業規模は大きくなるはず」（同氏）として、今後も管理戸数拡大だけに走ることなく、管理の質向上による着実で安定した成長をめざす方針だ。

こうした同社の考え方が、オーナーの支持を得、事業開始から10年で管理戸数は8000戸を突破。同市内屈指の管理事業者へと成長した。