

貸貸管理道内No.1 売買強化へ

常口アトム 清河智英社長

17日の取締役会で常口アトム（本社・札幌）代表取締役社長に就任した清河智英氏（61）。総合不動産業として道内最多の賃貸住宅を管理する傍ら、物件売買の強化に乗り出す。将来的にマンションや戸建てを中心にリフォームを施して再販するとともに、工事部門にM&Aで建設関連企業を迎えるなど、事業の内製化を図る考えだ。清河社長に今後の事業展開を聞いた。

―来年は2020―22は見直す必要がある。その中で、工事部門が大きく伸びた。ソリューション部門も物件売買で売り上げに貢献している。

―来年は2020―22は見直す必要がある。その中で、工事部門が大きく伸びた。ソリューション部門も物件売買で売り上げに貢献している。

端に増えている。集客全体の7割を占める。だが、成約にうまくつながっていない面があり、他社と比べてシェアを落として

ライアンスを組んでいて、ソリューション営業部が窓口となつてやっている。不動産に関する情報提供などをして成約につ

創業当時は物件買い取りや開発、戸建て販売などに力を入れていたが、今は賃貸仲介事業が柱で自ら不動産を持つことはまだ。しかし、最近では仲介だけの業者と見られると良い物件情報が入ってこない。今後の住宅関係の市況から見れば、再販前提の買い取りは必要だろう。来年からリス

たな仕事へ広める。―本格的な工事部門が必要になるのでは。それは考えている。例年工事の発注件数は2万数千件で、修繕などの営繕工事がほとんどを占め、リフォーム案件が多少ある。ただ、工事は100%外部に委託している状況だ。これを内製化したいと思っ

自社で「リフォーム再販」

事業の柱となる賃貸仲介は例年並みだが、コロナ禍により集客ルートが大きく変化していること

ながら報酬をもらう仕組みを取っている。ことは前年比5倍に案件が増えている。大型成約につながったものもある。

―物件の再販事業はどう展開するのか。マンションや戸建てを

1次対応という意味でも本格的な工事部門を持つべきで、専門業者を呼ぶ必要のある案件に限っては2次委託していければ

がうかがえた。来店比率が減少する一方で、電子メールでのアクセスが極

中には金融機関から開発案件の提案要望があり、実現する例も出た。発展途上だが、顧客とのアプ

ローチの仕方や人脈が広まっていると感じてい

良い。縁があればM&Aを含めて組織づくりを進める。買い取り再販する

きよかわ・ともひで 1960年9月18日、旭

川市生まれ。83年中央大卒。北海道銀行専務執行役員本店営業部本店長を経て、2021年6月に

常口アトム副社長執行役員に就任し、現職。



常口アトム副社長執行役員に就任し、現職。

を引き受けることで、新（聞き手・武山 勝宣）