

不動産賃貸仲介業の道内大手・常口アトム（札幌市）の清河智英社長（61）は、「ウイズコロナ」や「電子契約の解禁」といった新たな時代に対応したサービスの提供を進めるほか、オーナーから全戸を一定の条件で借り受け、家賃保証をして管理物件を増やすマスターリースなどの事業を検討し、「攻めの経営」を目指している。（聞き手・伊藤剛）



コロナ下の展開

新型コロナウイルスの感染拡大が始まり、2年以上になります。「ウイズコロナ」の時代を迎え、オンラインでの接客や内見など、非接触型サービスに力を入れてきました。オンライン内見は、営業マンが顧客の希望する部屋を単独で訪問し、カメラを通じて映像を見せることで内見してもらい、質問にはその場で答えます。

「VR内見」と言い、当社のサイト「[objog.com]」に入ってもいい、室内を360度カメラで撮影した映像を自由に見ていただくサービスも昨年から始めました。

賃貸仲介の入居申込書は全体の77%が紙からウェブに代わりました。法的には電子契約がまもなく解禁される見通しで、それまでですべてがオンラインで完結する、DX（デジタルト

非接触の接客・内見 推進

ンスフォーメーション化を実現しようと呼びかけています。

道外など離れた場所からのお部屋探しでの利便性も高まると考えています。

札幌市内のお部屋探しのお問い合わせはメールが758割を占め、一方で直接の来店は確実に減っています。店舗機能のあり方を考えるのは今後の業界共通の課題になると思います。

これまでの駅から近い立地が重視され、徒歩5分圏に2店舗あるようなケースは、効率性や機能性の面から見直さねばなりません。

賃貸仲介の分野は女性の営業マンの親和性が非常に高いと思います。今春の大卒新人は18人中13人が女性です。やはり女性の寄り添い方とかフォロワーの仕方は安心感を与えます。女性だけの店舗も札幌市内では遠からず試行したいです。



常口アトム 清河 智英 社長

旭川市生まれ。中央大卒。1983年、北海道銀行入行、2018年に専務執行役員に就任し、同年12月、同行出身者では4人目の社長。常口アトムは従業員716人、店舗数64（フランチャイズ含む）。21年9月期決算はグループ全体で売上高107億9000万円、最終利益は5億円。

で再開業が進むという時代背景と、我々の財務内容もある程度基盤ができたことから、個人としては、これから少し攻めの経営に転じていきたいと考えています。具体的には、築古マンションなどの建物を買い取り、パリュアアップを行った上での再販売や、先に述べたマスターリースについても運用方法を見直し、管理物件を増やすための施策のひとつとして活用する予定です。

金融機関と連携

当社は、かつて賃貸仲介のほかに、マスターリースや、オーナーから借り上げた不動産を第三者に貸し出すサブリースに力を入れた時期もありましたが、バブル崩壊など様々な要因で「負の遺産」となり、12年ほど前にメインバンクの北海道銀行から社長を迎えて経営再建に乗り出した際に、原因となった事業すべてをやめました。

また、4月から金融機関との業務提携を拡大しました。これまでの北海道銀行、北陸銀行、北信信用組合、札幌中央信用組合に加え、札幌市内に拠点を置く他の信用金庫との業務提携を増やしています。金融機関との連携強化でお互いの顧客にとって価値のあるビジネスになるようなモデルを作りたい。これからは北海道とともに成長を続け、不動産仲介業で北海道ナンバー1というポジションを堅実に維持していきたいと思っています。

事業見直し「攻めの経営」へ

移住・定住促進 一役

常口アトムは、SDGs（持続可能な開発目標）に即したまちづくりなど先駆的な取り組みを続ける下川町と5年前に、北海道銀行のコーディネートで包括連携協定を結んだ。同社が「下川町ふるさと開発振興公社」に不動産管理事業などのノウハウを伝え、移住希望者への賃貸物件の仲介などを手伝い、これまでに7、8件の実績がある。人口減少は、全国共通の課題で地方の地域活性化には移住・定住の促進が一役買う。清河社長は「全国の仲介業者が移住促進のお手伝いをできるネットワークづくりを働きかけたい」としている。