

総合不動産で道内最大の常口アトム。2022年10月に新中期経営5カ年計画「CS2027」を掲げ、賃貸仲介・賃貸管理・売買仲介の3事業の融合を図る。2期目を迎えた清河智英社長に現状と今後などについて話を聞いた。

インタビュー

―前期について。
2022年9月期は、常口グループでは売上高約107億円、経常利益約6億7000万円（単体では売上高約91億円、経常利益約5億2000万円）とほぼ計画通りだった。自己資本比率も常口グループで約40%、単体でも37%程度。この10年は着実に積み上げてきている。

―企業イメージも含め道内の不動産業界のトップという位置づけに近づいている。
そう思っていたけれど、これにあらをわかってきた「垢」というか、これではだめだということところが、見えてきた1年でもあった。

―具体的に。
私が当社に就任して1年半が過ぎた。社長になって1年。副社長時代からずっと変えなければと考えていたことの一つが人事制度の刷新で、店長クラスのベースアップなど社員

の平均所得の引き上げや、本社事務系の給与の支給率の統一、考課制度なども改革して昨

約の中で、管理受託や不動産売買につなげていこうというものだ。―「CS2027」については。

年10月1日からスタートした。人件費ベースでは4%強の底上げを図った。また、金融機関とのビジネスマッチングの連携について、それまで4機関だったものを新中期経営5カ年計

最初の2年間はチャレンジャー期間と位置づけ、サブリースやマスタートリース事業の展開、オーナーへの提案の徹底など、リスクあることにも挑戦していく。それを土台に後半の3年間はステージを上げていくというもの。そのために今徹底的にやっているのが

買仲介8億円、道内管理戸数6万戸という数字を目標にしている。家族信託を開始

オーナーのところには足運んで、恒常的に前向きな提案・営業活動を私を含めた役員以下、支店長、マネージャー、センター長を中心に行っている。選択型のマスターリースも積極的に行って、さまざまなパターンをメニュー化してオーナーに提案していくほか、札幌の行政区別・主要都市別での家賃相場や不動産相場のマーケットレポートの提供、オーナーレポートの充実などを行い差別化を図っていきたい。

リスクあることにも挑戦

―どんなリスクが想定されるか。
団塊の世代が後期高齢者になるいわゆる2025年問題を考えるのと、空き家や売り物件が急速に増えてくる。オーナーも高齢者の比率が高く、オーナー自身が認知症などになられると募集行為ができないなど、すべての契約ができなくなる。当社にとっては事業リスクだし、オーナーにとっても不利益な話と認識している。

―市場については。
売買は冬場に入り査定が増えてきている。供給過剰になっていくと相場が下がっていくという流れが今年後半は顕在化してくるのではないかと。金融機関の審査は厳しめになり、買側は金利負担や光熱費、物価の高騰を考えるとマイナスイメージが広がっている。今年以降は厳しいのではないかと。オフイス需要も現状の空室率

Web店舗も視野

―店舗については。
当社もかつては90数店舗あったが、年々メールやウェブの比率が増加してきたことで現在は50数店舗に縮小した。それでも近接店舗が複数箇所あったり、店舗が狭く人員を増やせない、バックヤードがないなど、悩ましい部分がある。採算ベースを伴う事業の拡大という意味で店舗政策は一番難しいかもしれない。賃貸仲介・賃貸管理・売買仲介の3事業はすべてが綿密に絡んでいる。3事業をリンクさせて成長させていかないと賃貸仲介も苦戦して沈んでいく可能性がある。その中で、店舗のレイアウトについては、すでに着手しているのが苫小牧東店と函館五稜郭店の移転、旭川については現在用地の取得を予定している。

―2台と低いのが、今められる業務範囲が多めあるが、進んでいると、古いビルは意外と進んでいる業界なので、まだDXやIT化についてはないか。
DXやIT化については、法的にも進めやすくなっている。この業界の賃貸仲介や管理はDXやロボティクスで効率化を進めなければならない。

常口アトム

清河智英社長



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、同年12月に代表取締役社長に就任。

新中期経営計画を策定

店舗リプレイスに着手

―業務所と業務提携して家族信託の取り扱いをできるようにした。この情報は提供をしていかなければオーナーを守ることはできない。中古物件の売却案件はこれから増えていくのは間違いない。空き家問題も含めて特に地方では空き家対策は

は2台と低いのが、今められる業務範囲が多めあるが、進んでいると、古いビルは意外と進んでいる業界なので、まだDXやIT化についてはないか。
DXやIT化については、法的にも進めやすくなっている。この業界の賃貸仲介や管理はDXやロボティクスで効率化を進めなければならない。

は2台と低いのが、今められる業務範囲が多めあるが、進んでいると、古いビルは意外と進んでいる業界なので、まだDXやIT化についてはないか。
DXやIT化については、法的にも進めやすくなっている。この業界の賃貸仲介や管理はDXやロボティクスで効率化を進めなければならない。