

新規の家主開拓、管理6万戸へ

常口アトム 人事評価刷新で体制安定化

82拠点を展開

グループで5万6670戸を管理する常口アトム（北海道札幌市）は、原点在立ち返りオーナーとの関係を強化する。2007年9月期に見据えるのは、管理6万戸だ。同社は、23年に札幌市内の管理戸数が13年ぶりに増加した。清河智英社長は「この5年間で、着実に利益が積み上がってきた。今こそ、事業の持続的発展を見据え、挑戦と変革の年にしてほしい」と話す。

23年9月期の売り上げは92億9200万円。営業利益は5億1100万円だった。売り上げは前期比1・7%増、営業利益は同1・4%減の増収減益だった。事業構成比率は、不動産管理事業が47%、賃貸や売買仲介を含む不動産仲介事業が43・8%、その他が9・3%だ。（小数点第2位を四捨五入したため0・0%にならない）

全従業員はパートスタッフを含み788人（9月末時点）。事業拠点は北海道内で78拠点、青森県と岩手県にも展開し、関連会社を含めると、グループ全体で82拠点を、賃貸仲介店舗は北海道を中心に直営で52店舗となっている。年間の賃貸仲介件数は、23年9月期のグループ合計で3万1199件。

攻めの営業姿勢へ
同社は5カ年経営計画で、顧客満足度を高めることをスローガンに掲げる。管理事業において強化するのが、オーナーの

新規開拓と関係性の構築だ。22年1月から、本社にオーナー開拓の専門部署を立ち上げ、札幌市内の一般オーナーを中心に管理受託営業を進める。オーナーとの関係性強化については、既存オーナーとその先にいる相続人情報の把握を徹底する。物件売却の可能性を備えることで、他社への流出を防ぎ自社の売買事業につなげる狙いだ。

道内の各拠点で1000～5000戸を管理し、札幌市内では約300人のオーナーから管理を受託している。各管理エリアに2～3人いる支店長やマネジャーの幹部層を中心に、それぞれで管理を担うオーナーが抱える課題の解決に動いている。



常口アトム
(北海道札幌市)
清河智英 社長(63)

北海道、東北エリアの地場有力企業の経営者に、今後注力していく取り組みを聞く。管理事業において、2社に共通する方針は「原点回帰」。各地域の市況を踏まえた成長戦略を取材した。

持たないと管理業務が機能しないが、コストはかかる。一方で管理拠点の集約化は、スタッフ一人あたりの対応範囲が広がり、質の高い管理が求められる。

「そのために必要だったのが分業化だ。営業と切り離せる単純業務を洗い出すことで、パートスタッフや正社員、必要な人員体制も見えてくる」（清河社長）

「団体競技」に転換
役割分担を行い、パートスタッフを含む人材の確保を行う中で、同社が

改革するのが人事制度だ。改正後初の人事考課を23年9月に実施し、現在はその通用の定着化に力を注ぐ。

清河社長は「歩合制を廃止してから10年がたつ。『個人競技』から『団体競技』に変化させていく時期だ。1人が辞めたら売り上げが減るような、一過性に崩れる組織にはしない」と語る。

これまでは、営業成績が賞与に反映される業績考課だったものを、人事考課に変えた。内勤業務から転勤を伴う総合職までの賞与額の幅を縮め、

昇格により給与が上がる仕組みを構築した。「男性中心、営業成績重視、企業自営の売り上げ重視の給与・組織体系から、女性も活躍、固定給、幅広い雇用体系によるきめ細かな体制」への再構築を目指す。

評価方針の変化により、管理職の働き方にも効果が表れ始めた。社長に提出する業績報告のための月次レポートが、人事考課の評価材料にもなることで、マネジメントの意識も変わりつつある。

これまで、業績の「管理」が主だったが、管理職自身が業績「向上」に向け商材開拓を行う動きも見られるようになったという。

営利8億円目指す
組織の盤石化を図る同社が中期目標として掲げるのは、27年9月期で売り上げ105億円、営業利益8億円の達成だ。清河社長は「今はまだ仕組みを変えただけ。企業の成長に欠かせない人材育成において、1丁1番地なのを人事考課、時間をかけて新体制を定着させていく」と冷静に語る。

地方エリアでは1拠点に5、6人。札幌市内では1拠点12、13人を配置するが、入居者対応とオーナー対応とで担当を分けていく。

北海道という土地柄、面積が広く現地に拠点を

そして今後は、オーナーとの接点強化のために分業化を進めていく計画だ。

北海道という土地柄、面積が広く現地に拠点を

北海道という土地柄、面積が広く現地に拠点を

北海道という土地柄、面積が広く現地に拠点を

北海道という土地柄、面積が広く現地に拠点を

北海道という土地柄、面積が広く現地に拠点を