

我が社の ストラテジー



北海道で不動産仲介ト
ップシェアの常口アトム

(札幌市)が物件の管理
手数料を主軸にした収益
モデルへの転換に取り組
んでいる。北海道ガスが
始める賃貸物件の管理を
請け負い、既存物件への
フォロワー体制も手厚くす
る。物件仲介は長期の安
定収入が見込みづらく、
管理に軸足を置いて生き
残りを図る。

厳しい冬の気候に耐え
る賃貸物件が求められる
北海道では、特殊な物件
事情に精通した地元企業
が強い。常口アトムが仲
介した2020年度の賃
貸仲介件数は約3万件に
のぼり、道内のシェアは
4割弱でトップ。全国で
も9位の多さだ。
だが契約時に一度しか
入らない仲介手数料に頼
る割合が高いと、少子高

不動産仲介トップの常口アトム

管理手数料で年商100億円へ

for joyful human stage
JOG
常口アトム

空室のお問い合わせは
☎785-6655

常口アトムは賃貸仲介件
数、物件管理戸数のいず
れも北海道でトップだ

年齢に伴う人口減で契約し、物件そのものの管理
件数が落ち込めば経営を
直撃しかねない。仲介手
数は売り上げの4割を
占めており、管理手数料
と並ぶ事業の二本柱だ。

そこで常口アトムは管
理を請け負う不動産物件
を増やし、毎月受け取る
管理手数料の比率の上昇
を目指す。現状でも北海
道でトップの約5万7千
戸の管理戸数を抱える
が、三戸篤人社長は「早
く6万戸に」と意気込む。

管理戸数を増やす足が
がりが北ガスとの提携
だ。北ガスは4月、賃貸
事業に参入して22年にも
第1号物件で入居を始め
ると発表した。常口アト
ムは北ガスが保有する物
件の不動産契約を仲介

北ガスと提携、相続相談も



常口アトムの三戸篤人社
長は北海道銀行の出身だ

件の相続にまつわる相談
だ。税金の負担などを考
慮し、不動産オーナーは
子供に相続する前に物件
を売ることがある。その
際にソリユーション営業
部が物件の買い手を探し
て売買契約を成立させ
る。物件売却をサポート
したうえで、新しいオー
ナーからも物件管理を請
け負えば同社の管理戸数
維持にもつながる。

三戸社長を含め、直近

キーワード

▼仲介手数料と管理手
数料 仲介手数料は不動
産の売買や賃貸の契約を
結ぶ際、契約を仲介した
不動産会社が物件の案内
や重要事項の説明などの
対価として受け取る。賃
貸であれば家賃の1カ月
分が手数料の上限だ。
管理手数料は賃貸物件
のオーナーが入居者の募
集や賃料の収集、共用部
分の管理などを管理会社

3代の社長はメインバン
クの北海道銀行出身だ。
約10年前に相次いだ社員
の不祥事を受けて道銀が
人材を支援した。社員へ
の研修を強化したほか、
営業社員の給与を歩合か
ら固定に転換するなど、
コンプライアンス体制を
立て直した。

同社のこれまでの年間
売上高のピークは100
億円。仲介契約件数のみ
を追うのではなく、収益
モデルを強くした上で売
り上げの拡大を狙う。三
戸社長は「直近の売上高
は90億円程度。管理手
料を増やし、長続きする
100億円を目指した
い」と展望を語る。

(井田正利)

に委託する際に支払う。
契約内容にもよるが、物
件の家賃に対して一定の
割合をかけた金額を、毎
月管理会社に支払う。
仲介手数料は1回の契
約で1度しか受け取れな
い。このため売上高を維
持するには常に新規の不
動産契約を獲得し続けな
ければいけない。一方で
管理手数料は毎月収入が
入ってくるため、不動産
会社は売り上げの見直し
を立てやすくなる。