


首都圏第4次調査 視察報告書

昭和61年10月

 札幌不動産リ스팅協会
第4次調査団

調査視察を顧みて

団長 若林孝司

— (株) 若林不動産 —

この度の視察は『東京REINS』がスタートするにあたり、東京の中小不動産業者がこれに対し、どんな考え方をし対応しようとしているのかを視ること、これを主たるテーマとして出発いたしました。

「レインズ」に対しては、スタートして間もないこともあり、訪問先の各社はいづれも関心がなく、実効性に乏しいという見方をしております。

登録・検索等に非常に時間がかかり、一般消費者に対し近代化をやっておりますというPRにはなっても、企業の存亡をかけるには全く戦力にならないという、残念ながら厳しいスタートと言わざるを得ません。しかし何分にもスタートしたばかりですので、今後の経過を見守りたいと思います。

今回の視察を終え、様々な意味合いで勉強になりましたが、正直に申して札幌に戻って東京の手法をまね、直接日常の仕事に結びつけ得るものは少なく、また同業者サイドからの視察の他に、一般消費者あるいは物件供給者（一般の売主）側の声も聞いてみたかった気がいたします。

最後に今回の視察にご協力を頂きました関係各社、並びに会員の皆様に厚くお礼申し上げます。

調査視察コース

10月16日

◇不動産ニュース株式会社

東京都大田区鶴の木3-19-2

面談者 松村文衛社長、守屋部長、他1名

配付図面の作成室、印刷、仕分等作業場、及びアットホーム総合コンピュータシステムによる業務状況を視察し、その後懇談。

<主な話題>

1. 首都圏、特に東京近郊では業者が急増。
2. エンド・ユーザーの不動産業者に対する不信感は根強い。
3. 制度的には「手付保証」の問題はなかなか難しく、「心の保証」をやっていたらベター。
4. 東京レイズは公称5,000会員（協同組合加盟店）で、コンピュータシステムに対する拒否感は強く「表にでない情報」だけが欲しい等の希望も強く、実効性は乏しい。
5. 東京の図面会員はBサイズ作図で、カラー図面（2,000枚¥3,200）は反響が大きい。
6. アット・ホーム総合物件情報、オンライン・コンピュータシステム会員の増大を計っている。

入会設置料（工事込）一式80,000円

端末機リース料・オンラインサービス料58,000円/月



—若林・伊藤グループは2名で以下を訪問—

10月16日

▼カネコ興発株式会社

大田区上池台（東急池上線洗足池駅）

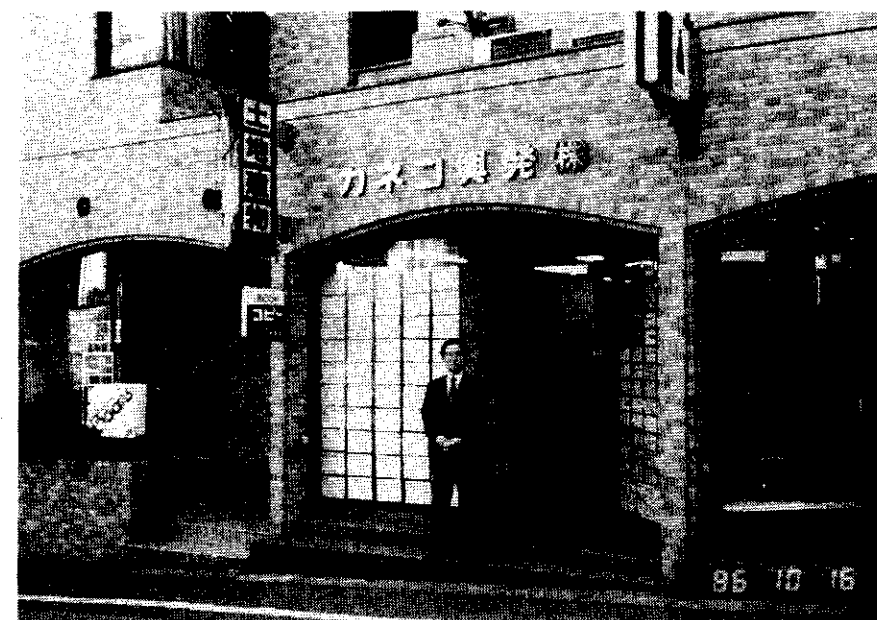
小林義尚社長

周辺地は戦前からの古い住宅で住環境は上の中程度の印象。物件の供給量は少ない。

周辺の現在価格は坪単価凡そ600万円、店舗は駅前通りに面した12～13坪程度で、女性3名を含め総勢7名。

女性が賃貸、男性は売買・仲介・買取り・建売りほとんど手がけている。従業員の給料は固定給プラス歩合給で年収多い人で1,200万円、平均700万円程度とのこと。

社長は大京観光、ミサワホームを経て昭和46年4月開業、以下面談の中で印象に残った事を列記する。



1. 数年前までは買取り建売りを中心にしていたが、現在は大半が買取転売で効率や利潤を考慮してのことである。

2. 今期の売買件数は月6～7件程度で、1件当たり2億円程度の扱い高であり、今年年間約150億の扱高である。
3. エンドユーザー相手の集客方法は、週刊住宅情報誌（リクルート）であり、1日1～2名あるとび込み客も確率は高い。
4. 物件集取の殆んどは同業者によるが、とび込み（周辺の不動産オーナー）による収集も捨て難い。また賃貸を扱っている関係でアパート等のオーナーから持ち込まれるものも年間4～5件ある。
5. 買取りについては大手業者扱い仲介物件も積極的に利用し、商圏は値ぶみに自信がもてる範囲の周辺四区に絞り厳しく選別する。
6. 東京レイズはあまり理解できない。中味の濃い仕事をやろうとすれば全く魅力を感じないし多分尻すぼみだろう。

10月17日

▼網島不動産株式会社

横浜市港北区綱島東（東急東横線、綱島駅）

萩生田 悦 臣 社長

周辺地域及び、当社の概況は次の通り。

- ☆ 綱島駅は渋谷より東横線で20分前後のところに位置し、横浜へは10分強という距離になる。
- ☆ 東横線沿線は自由ヶ丘・田園調布といった超高級住宅地、また学芸大学、都立大学、日吉（慶応大学）という学園街をもっており、首都圏の私鉄でも最も高級イメージがある。綱島はその線上にあり、矢張り高級住宅という印象で、周辺住宅地は1年前、坪単価概ね100万円弱、現在価格で約150万程度である。
- ☆ 当社は、1F6坪、2F6坪程度の事務所で親の代から営業しており、現社長は今年33才の2代目。女性3人、社長を含め6

人程のスタッフ。

- ☆ 業務内容は女性は賃貸、男性3人は売買仲介・買取りで、そのうち社長は都心に近い物件の買取を行っている。

<以下社長談話を要約>

1. 昨今の狂乱地価は、都心部を売却した人に対する代替地供給という点からきている。居住財産、事業用資産の買換えの特例という税制を利用すべく、従来の相場よりも高値でどんどん取引される。
2. 現在取買っている物件も放出時期を睨んでいる状況だ。
3. しかし、この狂乱地価でいつ沈静するものか確信が持てず、またその怖さを知っているつもりだ。国土法（主要五区500㎡の問題）また特別重課税の件は矢張り沈静化の要因になるだろう。
4. 首都圏の大手といわれるところは年商700億円、中堅どころは200億円、10人程度のスタッフのところは100億円程度（売買仲介の扱い高である）。従って、スタッフ10人程度で業績の良いところは、仲介料収入で5億円程度有る。
5. 当社は今年40億程度の年商で、昨期の10倍になる。
6. 内容としては賃貸が年間300件、買取りが10件、売買仲介が20件で、1件平均5,000万円程の物件である。
7. 物件収集方法としては、都心部物件は同業者の情報により、地元の物件は古くから住む近辺の人の情報による。
8. MRDリクルートが中心になっているオンラインシステムに加盟しているが、リクルート中心に販促活動をやっている。
9. レイズに対しては興味が薄く、一匹狼の多いこの業界では実効性が乏しい。将来的にはいいかも知れない。
10. 買取物件に対しては、ローン会社は110%程度の融資をしてくれる。

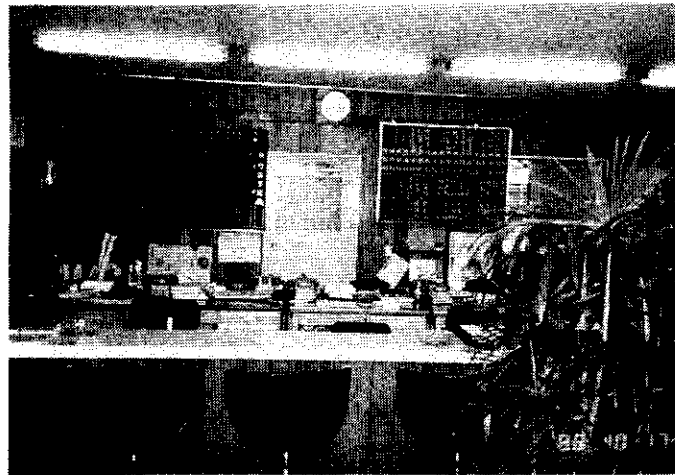
10月17日

▼(株)大栄住宅

(網島西1丁目、網島駅)

当社の概況は

- ☆ 網島駅から徒歩3分位のところにあり、人通りもあり好立地に社屋がある。
- ☆ 開業以来30年程になり、地場密着型の典型である。
- ☆ 数年前まで年間100棟程の個人向け建売住宅をこなし、中堅どころの老舗と見受けるが、昨今件数は激減しているという。
- ☆ 現在は個人向け中古住宅等の仲介が扱い件数の80%程であるが、事業用地の仲介等が売上では50%を占めている。



<以下、折津営業部長との談話を要約>

1. 不動産屋は全部が買取屋である。金融機関がいくらでも融資するという点では全く同様である。
2. 土地が少くまた価格も急騰しているのので、新規のマンション分譲が極めて少ない。従って中古マンションの買取りが急増している。(勿論戸建住宅はもっての外)。この傾向は東京で特に顕著であり、早晚網島にも波及する。
3. 買取りをする場合、物件の値動きが激しいので基準点の設定が難しい。
4. 販促方法の70%はチラシである。当社単独でやる。リクルート、新聞広告もやるが、当社の場合30年来の客の買い換え需給が高いウェートを占める。
5. 一般的には一店舗5~6人の編成の業者が圧倒的に多く、また経済性が高いと言われている。
6. チラシは単独でやる場合10万部、5~6社連合の場合15万~40万部ぐらいが一般的。しかしながら数社連合でチラシをやるにしても、広告会社の企画に各社合乗りするだけで、業者間の連帯はない。
7. 業者同志でグループをつくっても利害が合わず常に分解するので、レイズも企業の存亡をかけるには全くあてにできない。
8. センチュリーは健闘中、住通は話題にならず、一番怖いのは三井・東急・三菱・小田急・野村等といった大手七社のオープンマーケット機構である。このオープンマーケットグループに接近したい。中小業者は大手に比べますます人材、広告力という点で格差をつけられ、苦しくなっていくだろう。

10月17日

▼(株)三立ハウジング

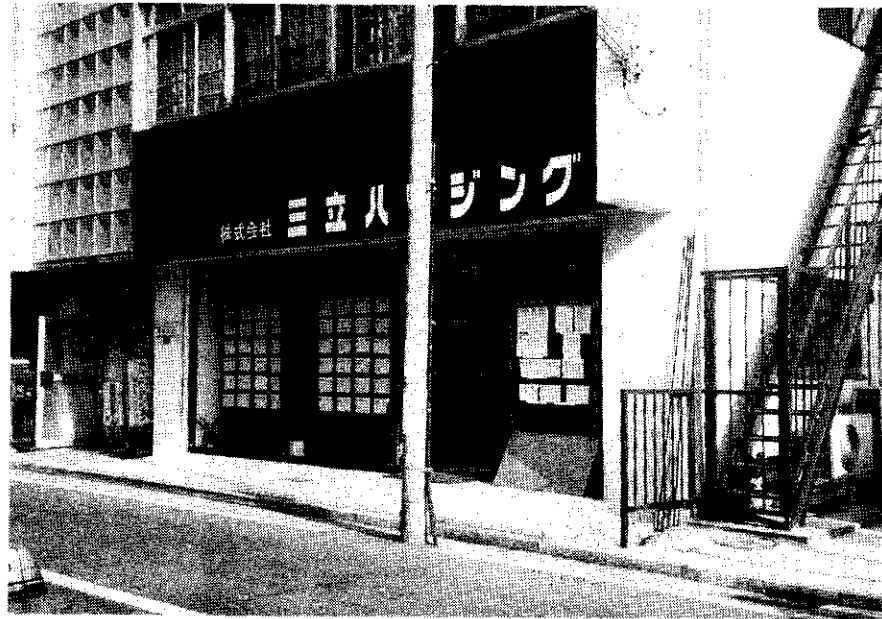
(網島西1丁目、網島駅)

田伏社長

- ☆ 12~13坪の店で女性1人を含め総勢4人。昭和50年開業。
- ☆ 業務内容は種別を問わず何でも取り扱っているが、若干地味な感じで駅から至近距離にあるが、人通りは比較的少い通りに位置する。

<主任者の霜田氏と会談>

1. 当社は土地購入建売りを主体にしていたが、買取れる土地がなく業績は悪くなっている。
2. 建売りをやる場合、土地25~30坪、建物22~25坪で4,000~5,000万円程度である。



3. 土地の仕入単価は、昨今の場合坪100~110万円で、売却は土地建物含めて土地坪数に対し坪200万前後。
4. アパートの場合、年間利回りは3~6%程度、賃料は1ルーム

形式で坪1万円(1室5.5坪55,000ぐらい)。2DKファミリータイプで坪8,500~9,000円ぐらい。

5. 土地付一戸建中古住宅が高騰した為、昨今は中古マンションの売れゆきが非常に良い。
6. 物件の収集も販売も殆んどがチラシである。チラシは6社程の共同チラシで月3回、1回13万部撒く。チラシの企画等は全て広告会社が行う。
7. 大手業者の侵食で、非常に影響を他業者も受けている筈である。
8. 然しながら手を携えて仕事をしようという傾向はない。従ってレイズ構想に対しても無頓着である。
9. 図面配付会員は、神奈川県で5,600社程である。

—石川・三浦・山田グループは3名で以下を訪問—

10月16日

▼東京都市開発株式会社本店 品川区東五反田1-25-13

支店 (大森・蒲田)

社長 酒井芳征 従業員 23名

<面談者 酒井社長>

ビジネス街に面し、駅から200mのビルの1階を借り、面積は50坪位(地価評価~坪当り約4千万)。センチュリー21の加盟店で、それを最大限にアピールし活用している。

1. 店舗営業はロケーションが第一であり、立地が良ければ良い人材が集まり良い仕事出来る。

2. 営業内容は賃貸・開発仲介・買取・建築。
 賃貸は外国大使館等高級物件に的を絞る。買取はチラシ広告(3店舗で20万部)を毎週1度エンドユーザー相手に実施。
 平日営業マンはその地域のローラー作戦を展開し、物件の地上げに努力し反響のあった客を「土・日」で追う。
 費用もかかるが扱物件の単価が平均して高いので(1物件6,000万以上)ペイしている。立地上飛び込客も多く成約率は高い。
 仲介は利益を得る目的というよりサービスのもの。
 同業者との接触はあまりない。
3. コンピューターはセンチュリー21。リクルートの情報をオンライン化し使用しているが、登録されたものは物件であっても『自分独自の情報』ではなく、参考資料程度の利用度である。ニュー物件のみの検索や価格査定に使用している。従って東京レイズに対しては関心もなく考えてもいない。



10月17日

▼有限会社 クラウン興業
 町田市中町1-19-5
 社長 木口 正

<面談者 木口社長>

町田市における商圏人口は町口市32万、相模市49万、大和市20万、横浜市の一部30万位、川崎市の一部20万位、全体で150万人口のエリアである。
 宅地価格は坪当平均70~80万円(駅まで徒歩10分以内)で、当社は小田急線町田駅徒歩6分位に位置し、社員は男性2名、女性1名、の計4名。



1. 店舗の賃貸専門店として出発し、町田市内の8~9割の店舗仲介の実績があるので、このノウハウを住宅仲介にも生かすべく努力中である。

2. 現在、事務所の入口正面に商業文字看板を設置したり、自社で不動産情報センターを作り、チラシ(10~20万部)、広告、入会申込カードで物件の収集販売を行っている。これも大手を意識して営業戦略を展開している。

3. レインズ構想

アット・ホーム・東京レインズ・MRDなどのプログラムは当社に使用できず、レインズのマークシート方式は登録・検索に時間がかかり、エンドユーザーにわかりにくいので、自社独自のプログラムを組んで対応している。

4. 地域の不動産業者間の接触はほとんどない。

(ロ) 一般買取(中古住宅、マンション、住宅用地)については販売力がないので、他業者に依頼する(年間70%)。買取をするため他の業者よりも先に「生」(ナマ)の情報が入る。

3. アパートの建売も手掛けたが、利廻が3~4%程度しか回らないので、顧客は税金対策して購入。現在は休止している。

4. 同地域に於ても「建売」住宅(公庫140㎡以上)よりも、「売建」が多くなった。金額が高くなるので公庫の使用は無い。

5. レインズ構想

現在必要が無く、他社が使用后、再度考えるという程度で実感がない。

10月17日

▼和興土地建物株式会社

東京都町田市中町1-1-3

社長 鈴木 茂 従業員 5名

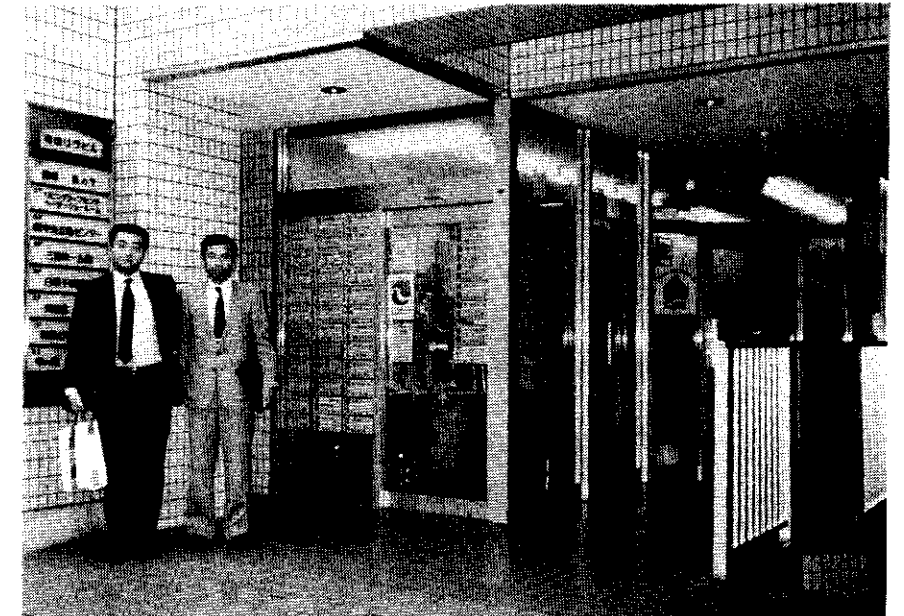
<面談者 鈴木社長、鈴木専務>

1. 従来の駅前不動産から脱却しつつあるが、一部開業者の溜場(情報の集約)になっている。

2. 賃貸、仲介、買取。

(イ) 仲介取扱高年間50億円、手数料1億2000万円。(61年度9月決算)

但し、これには買取物件を業者間で売買し、買ってもらった業者から専任を取り、また売の手数料も入っている。(業務用地)



— 10月17日(A・B班 合流) —

▼アットホームプラザ

神奈川県横浜市西区高島2-18-1
横浜そごうデパート6F

＜面談者 アットホームプラザアドバイザー南波憲一氏＞
エンドユーザーに対して業者の接点場所であり、不動産ガイドの総合情報コーナーである。流通活性化の一助となっている。



(物件展示場)

1. 売 買 顧客にコンピューターによる物件検索(有料-1物件200円)。
物件地の業者3~5社を紹介する。
2. 賃 貸 賃貸案内物件(B-5サイズ)。各業者の名入で棚に並べ、顧客が自由に持帰る。
3. 増改コーナー
顧客の希望により、増改する部分をインテリアコーディネーターが立体パースを作成し、SOGOの展示場コーナーに入っている業者を紹介する。

以上

調査視察団名簿

団 長	若 林 孝 司	(有) 若林不動産	
	中央区北1条東2丁目		☎ 251-8694
団 員	三 浦 悟	ゑびす宅建 (株)	
	中央区南2条東1丁目		☎ 231-2880
団 員	石 川 英 一	白栄ホームサービス (有)	
	白石区本郷通13丁目南5		☎ 862-2555
団 員	伊 藤 満	(有) いとう企画	
	中央区南17条西6丁目		☎ 513-0577
団 員	山 田 秀 俊	珊瑚興産 (株)	
	北区新琴似11条10丁目		☎ 761-0035

— 以上 5名 —