

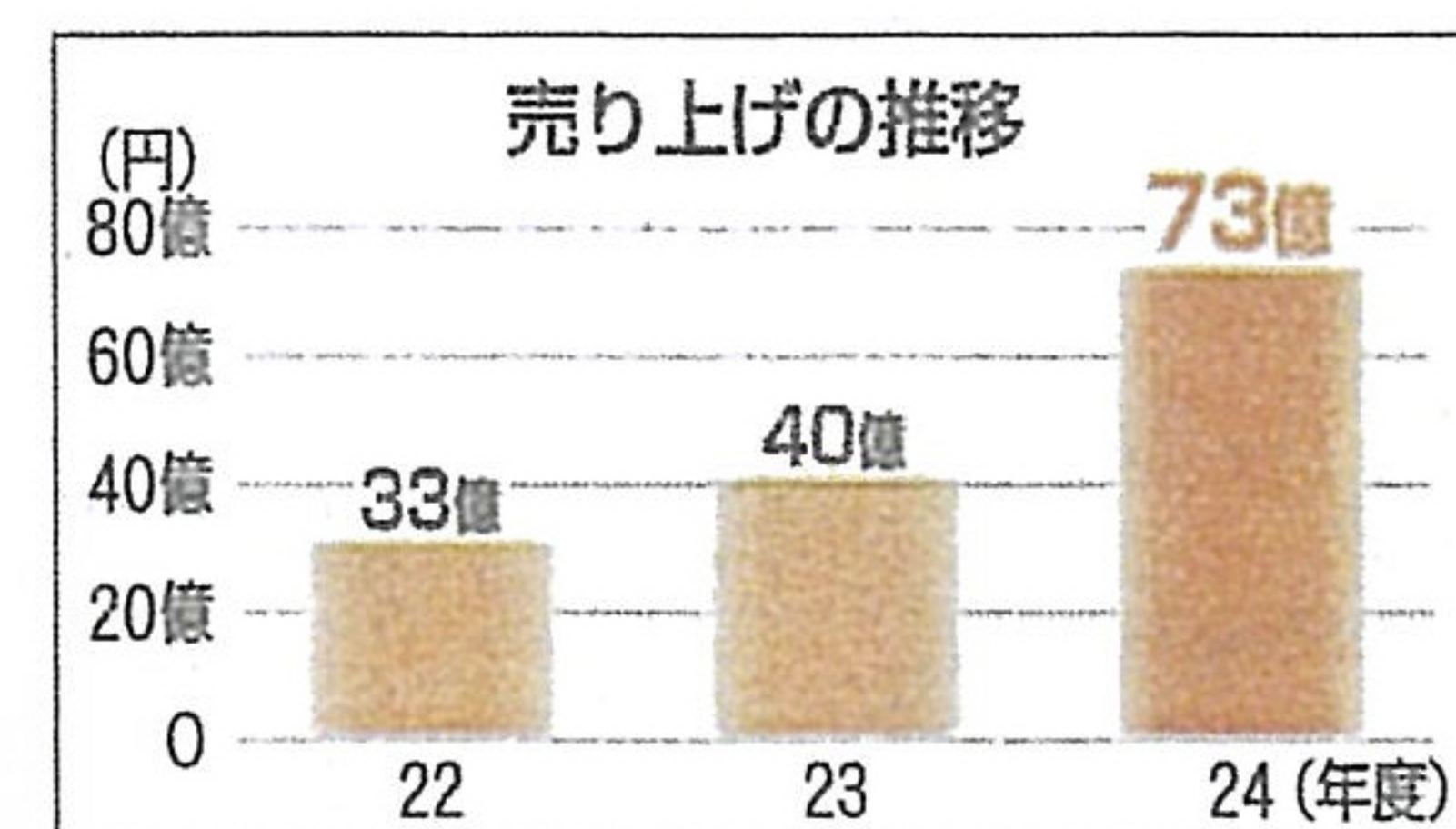
ハウスリンクマネジメント

24年度グループ売上73億円 前年度比82%増、人材育成寄与



ハウスリンクマネジメント
(東京都千代田区)
菅谷太一社長(48)

木造アパートの開発・販売を主力に3300戸を管理するハウスリンクマネジメント(東京都千代田区)は、若手人材の活躍で業績を押し上げる。2024年11月期のグループ連結売り上げは、前期比82・5%増の73億7600万円、営業利益は同356・4%増の5億2800万円と増収増益だった。菅谷太一社長は「今期の売り上げは100億円に迫る着地を見込む」と語る。売り上げをけん引したのは、自社開発のアパート販売事業だ。24年11月の新築販売棟数は56棟と、前期比25棟増加した。販売実績の8割は入社2年目の社員が手がけた。人材の成長に寄与した



※取材を基に全国賃貸住宅新聞で作成



テラスバ
(大分市)
田口誠一郎社長(54)

投資知識伝え売上2倍超

テラスバ CPM保有者がセミナー

収益物件の売買や賃貸仲介・管理を手がけるテラスバ(大分市)は、投資家の学びを支援する経営スタイルで売り上げと管理を伸ばす。2024

の業務内容を可視化し、マニュアルに落とし込むことで情報伝達の無駄を削減。効率化により捻出した時間で、業務の回転率を高めてきた。その成果が24年度に表れた格好だ。

「一方で、マニュアルの理解度には個人差が出る。マニユアルは、先輩社員の見聞の蓄積・共有の役割も果たす。新人はマニユアルを参照することで業務を身につけられる。」

「一方、マニユアルの理解度には個人差が出る。川県に絞って事業を強化する。」

する。本社を拠点にエリアを限定することで営業効率を高め、ワンストップサービスの強みを生かしていく狙いだ。人材については、25年4月に5人の新卒が入社を予定する。

年9月期の売上高は4億9800万円、管理戸数は1240戸。22年9月期比で売上高は2・1倍、管理戸数は2・2倍に拡大している。

売上高構成比は、収益物件の売買が5割、賃貸管理が1割、賃貸仲介が1割、残りの3割が所有物件の賃料収入や民泊事業などだ。

田口社長は「投資家の賃貸経営成功への『道を照らす』ことが当社のミッション。セミナーや既存オーナーへの継続的な経営のアドバイスを通して、一緒に理論的な賃貸経営を行えるオーナーを増やし、早期の管理戸数3000戸達成を目指す」と語る。

NKコンサルティング

サウナ付き賃貸物件 開発

相場比2万8000円高で成約

収益不動産の開発・販売・管理を手がけるNKコンサルティング(千葉県市川市)は、同社初のプライベートサウナ付き賃貸物件を開発。募集開始から2カ月弱で全15戸の入居が決まった。入居は3

同物件はJR総武線本八幡駅から徒歩1分の場所にある。RC造4階建ての全15戸。そのうち、サウナ付き物件は最上階の2戸だ。物件名は「テラスクリ



▲最上階2戸の専有部に設置したサウナ

ピア市川中央」。RC造4階建て、専有面積34・91㎡の1LDK、2LDKの全15戸。サウナ付き住戸の専有部は46・94㎡の1LDK。家賃は16万8000円と17万円とした。同物件が立つ市川市の新築1LDKの相場家賃は14万円程度のため、2万8000円ほどアップさせることができたという。

サウナ付きの部屋への入居が決まった1組目は、30代前半の共働きカップルだという。男性がプライベートサウナに魅力を感じ、入居を決めた。2組目は、サウナ好きの30代前半男性。大勢のひとが利用



▶有料セミナーの様子

用するスーパー銭湯のサウナは衛生面で苦手意識があり、「インスタグラム」で同物件を見つけて、入居に至った。

今回、物件に設置したのは純国産ヒノキを使用したプライベートサウナだ。物件の企画を担当した賃貸事業部の秋山裕貴係長が、実際にサウナのショールームに足を運び、選んだという。

サウナの導入などにかかる初期費用は1戸あたり、200万円ほどだ。サウナを置くスペースを確保し、200ボルトに耐えられる電源を備えることで設置が可能だという。



三菱地所リアルサービス
エス・エー・サービス
(東京都千代田区)
清水秀一社長(57)

新社長に清水秀一氏 機構改革も実施

三菱地所リアルサービス

三菱地所リアルサービス(東京都千代田区)は、4月1日付けで湯浅哲生氏が退任し、三菱地所(同)で執行役員を務めた清水秀一氏が代表取締役社長に就任した。取締役・執行役員・幹部の就任も同日付で実施された。

清水新社長は、1990年に三菱地所に入社。ビル営業部長や営業企画部長を歴任し、2021年に執行役員に就任。25年4月1日同日付で三菱地所パークス(同)の代表取締役会長にも就任し、兼務する。