

ハウスコムが宅都ホールディングスと業務提携契約を締結したこと、また3月1日付で宅都を当社の子会社とする記事が掲載されました。
併せてトップインタビューの取材記事も掲載され、当社の出店計画が中期経営計画より前倒しで実現していることが記事として取り上げられています。

週刊 全国賃貸住宅新聞

2021年 1・11 No. 1444
発行所 株式会社全国賃貸住宅新聞社 毎週月曜日発行
東京都中央区銀座8-12-15 亀岡大田取材班グループ
TEL 03(3543)6494(代表) 03(3543)6761(編集部) http://zenchin.com
大阪府北区中之島2-3-18 TEL 06(6220)0075
発行人 加賀光次郎 年間購読料17,000円



▲宅都ホールディングスの太田卓利社長（左）とハウスコムの田村穂社長（右）

宅都ホールディングス

賃貸仲介をハウスコムに譲渡

「選択と集中」で管理30万戸目指す

主に関西圏で管理戸数3万戸超を抱える宅都ホールディングス（大阪市）が、賃貸管理と賃貸仲介の両輪による成長戦略の枠組みを見直す。管理戸数30万戸達成に向け、管理事業に振り向ける資本を増やす。そのためにハウスコムと業務提携を交わし、賃貸仲介部門がある子会社株式を3月1日、大手のハウスコム（東京都港区）に10億4300万円（譲渡する。リース）を担保しつつ管理を強化する体制を整える。（関連記事120面）

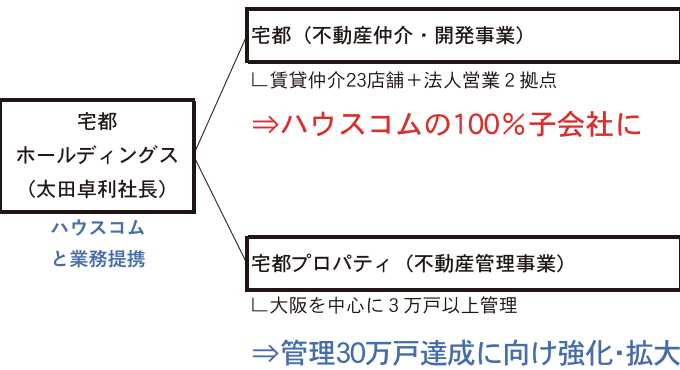
ミニミニFC店大手譲渡額は10.4億円

宅都ホールディングスは、大阪府を地盤に賃貸仲介・管理事業で業容拡大してきた不動産会社だ。400人近くが在籍し、賃貸仲介店舗は大阪市中心部・北摂エリアを中心に23店舗、法人営業拠点を大阪・東京の2カ所に構えている。大手フランチャイズチェーン『ミニミニ』に加盟している。年間仲介件数は1

- 業務提携の主要項目は4つ
- その1 不動産賃貸仲介及び管理物件における相互の顧客紹介
 - その2 不動産テックにおける新分野の拡大
 - その3 戦略的企業買収
 - その4 その他、別途協議による事項

万4000件以上だ。この賃貸仲介事業を手掛けているのが、グループ子会社の宅都（同）だ。従業員数は150人前後。子会社の株式を、3月1日に10億4300万円（ハウスコムに譲渡する予定だ。社名・ブランドなどは変えずに引き継ぐという。宅都は、賃貸仲介事業を中核としながら「不動産賃貸業」「ホテル事業」なども営んでおり、2020年9月期の単体売上

■宅都ホールディングスの組織図



ムの100%子会社となる。仲介管理の両輪成長単独では困難、提携へ

宅都ホールディングスは、創業である賃貸仲介事業会社を手放す形にはなるが、協力関係は継続する。ハウスコムと業務提携を交わし、自社の管理物件3万戸超のリースを引き続き任せられる仕組みを担保した。これは、宅都ホールディングスが推し進める「選択と集中」の一環。社長は「賃貸仲介・管理の両輪で成長を続けていくことが理想だが、資本的・人的リソースを考えたときに、長期的に両方を追いつけることが難しい」と語った。

同社は賃貸管理業を中核に据えており、管理戸数30万戸の長期目標を掲げている。達成には、管理事業に振り向ける資本を増やす必要がある。しかし賃貸仲介事業も維持・拡大させたい。そのため手段が、賃貸仲介事業の株式譲渡を含む業務提携という形になって表れた。

少子高齢化の中、厳しさを増す競争環境と、大企業による寡占化を見据えたときに、賃貸仲介事業の成長を追求するなら、上場企業に資本を移すことが従業員のためにもなると考えたという。そこで利害が一致した企業が、大東建託傘下の上

場子会社、ハウスコムだった。ハウスコムの店舗網は現在188店。宅都ホールディングスとしては、現在の23店舗で集客するよりも、ハウスコムの店舗網を生かしたほうが、約3万戸の自社管理物件のリーシング力は、むしろ強くなる可能性もある。『当社は賃貸管理に集中し、賃貸仲介事業の会社と良い関係をつくる。そうすれば効率がよく、なると思う』（太田社長）

互いの成長に期待シナジー見込む
ハウスコムは首都圏を中心として、2021年3月期の売上高は過去最高の132億9100万円を見込む。2022年度を最終年度とする中期経営計画では、出店数208店舗を目標に掲げていたが、今回のM&Aで計211店舗まで増え、前倒しで目標が達成することになる。

メリットとして、互いの出店エリアに地域的な重なりがほとんどないことも大きい。ハウスコムの田村穂社長は「関西圏で当社の店舗は大阪と京都で6拠点のみ。宅都の好立地で質のよい店舗網は大きな魅力」と語った。宅都の店舗網は、大阪市中心部を縦に走る地下鉄「御堂筋線」沿線と、また人気のある北摂エリアが中心となるという。単身者やファミリー層の両方の集客導線をおさえている強みがある。これにより、ハウスコムの大坂での営業基盤が強化になる。

拡大した店舗網を生かし、ハウスコムは付帯商品販売やリフォーム提案などの周辺サービスで宅都の業績を拡大させていく。業務提携では、互いに送客する。例えば、関東に強いハウスコムが大阪に送客できなかった法人案件を、宅都ホールディングスに送客することも可能になるという。

売却資金で賃貸管理事業を強化

「中古買取再販やIT・AI投資に」

宅都ホールディングスは、子会社宅都の売却資金の一部を、新事業である中古マンション買取再販事業の成長に投下する。1件あたり1億円までの小ぶりの物件をメインに取り扱い、国内外の個人投資家に販売する。太田卓利社長は「管理戸数を増やす一つの選択肢にもなる」とメリットを強調している。

同社にとって、中古買取再販事業は複数のメリットがある。新築の開発事業と異なり、中古物件は仕入れた瞬間に家賃収入が発生する。基本的に

は個人投資家に再販するが、場合によっては保有・管理も検討する。また、自社で工事部門を内製化しているため、再販時にリノベーション工事も対応可能。自社との相性がよいと感じたそうだ。

同社は新築の開発事業も手掛けているが、太田社長は「新規開発は、投資額を回収するまでに何年もかかってしまう。その上、開発途中でリーマン・ショックのような経済不況が起きると、出口で資金がとまりやすくない」と話した。

例えば、管理事業の社員がオーナーに『今回の

業にも資金を振り向けた」としている。もう一つ、不動産管理を効率化するIT投資にも段階的に資金を投下する。現在もある程度ITを使った仕組みができていて、会社が蓄積したあらゆるデータを生かして、業務の自動化を促進するAIプラットフォームをつくりたい考えた。自動化したい業務の一つが、家賃査定業務という。太田社長は「AI査定は大半が持っている。AIを活用したプラットフォームをつくりたい」（太田社長）

2021年

1・11

No. 1444

毎週月曜日発行

週刊

全国賃貸住宅新聞

発行所 ㈱全国賃貸住宅新聞社 東京都中央区銀座8-12-15 〔支局〕大阪
TEL 03(3543)6494(代表)・03(3543)6761(編集部) 発行人 加賀光次郎〈毎週月曜日発行〉年間購読料17,000円
http://zenchin.com

宅都買収

計211店舗に拡大

トップインタビュー

Top Interview



1965年生まれ。ハウスコムでは営業本部長を経て2014年に代表に就任。

ハウスコム（東京都港区）は、宅都ホールディングス（大阪市）との業務提携により、賃貸仲介部門である子会社宅都を3月1日に100％子会社化する。賃貸仲介店舗数が200を超え、関西圏の営業基盤が固くなる。経緯や事業シナジー、今後の展開をハウスコム・田村穂社長に聞いた。

――2022年度を最終年度とする中期経営計画では、出店目標数を208としていました。宅都の23店舗を加えると、御社の出店数は211となり、前倒しで目標を達成することにします。M&Aの理由を教えてください。

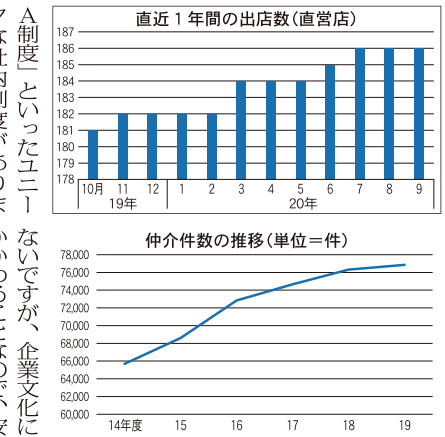
――2022年度を最終年度とする中期経営計画では、出店目標数を208としていました。宅都の23店舗を加えると、御社の出店数は211となり、前倒しで目標を達成することにします。M&Aの理由を教えてください。

ハウスコム

田村穂社長(55)

――例えば、宅都には、一定条件を満たした社員がランドなどは変えずに引か。例えば、宅都には、一定条件を満たした社員がランドなどは変えずに引か。例えば、宅都には、一定条件を満たした社員がランドなどは変えずに引か。

――例えば、宅都には、一定条件を満たした社員がランドなどは変えずに引か。例えば、宅都には、一定条件を満たした社員がランドなどは変えずに引か。例えば、宅都には、一定条件を満たした社員がランドなどは変えずに引か。



「週間全国賃貸住宅新聞」2021年1月11日発行号

以下のグラフは、ハウスコムの開示資料をハウスコム内で編集し作成したものです。店舗数の推移と仲介件数の推移の連動性がご確認いただけます。

