

企業研究

vol.068

明光トレーディング

(東京都渋谷区)

松木正一郎 社長(53)



収益不動産の販売を手掛ける明光トレーディング(東京都渋谷区)は、年金や介護といった「長生きリスク」の不安解消、軽減する手段として、区分マンション経営を提案。経営をワンストップサポートしている。「資産とはお金のものではなく、お金を生み出す仕組み」と語る松木正一郎社長。「将来に向けて安心してゆとりある生活のために、その仕組みづくりを手助けしていきたい」。賃貸による住環境の提供で貢献したいという松木社長に事業に対する考えと今後の展望を聞いた。

会社概要

社名: 明光トレーディング
所在地: 東京都渋谷区恵比寿4-17-3
設立: 1990年7月
資本金: 1億円
従業員: 57人

会社メモ

1990年7月に彩和通商設立。92年4月に商号を「明光トレーディング」へ変更。2002年1月から収益用新築マンションの分譲事業を開始し、06年6月から自社所有による不動産賃貸事業を本格化する。07年7月に不動産投資顧問業登録、12年1月に賃貸住宅管理業登録。都心エリアを中心に投資用区分マンションの販売を手掛ける。

社長メモ

1966年9月26日生まれ。創業当初から30年にわたり、独自の経営理念と顧客である不動産オーナーの利益を重視したサービスを打ち出してきた。自身も不動産投資家として10部屋以上の区分マンションを所有・運用。宅地建物取引士、2級ファイナンシャル・プランニング技能士などの資格を保有する。

管理受託強化し早期に3000戸目指す

成長しながら新サービスを常に提供してきました。社会の役に立つ企業でなければならぬというのが起業当時の思いです。住環境の提供というリノベーション、売買もあります。賃貸での住空間の提供は

「ヤイズ」などではないかと考えています。資金があれば個人や自社でオーナーになっていくだけでもやりたいところですが、投資用物件を提供し、サポートすることは間違いなく役立つことです。そうする必要とされる、

区分マンション経営で資産形成30年蓄積したノウハウで提案
今年で設立30周年を迎えます。今のように収益物件というビジネススキームも一般的ではなかった中で販売していくのは大変だったのではないですか。
初めは投資の世界からは一歩引いて、中古区分マンションのファミリータイプのリノベーションから始め、企業として存続

りたいと思っていました。個人であれば消費、企業であれば経費という支出に対して毎月一定の収入があるのは重要だと、これまでの不況や経済危機で生き残った企業を見てきた経験で強く感じていました。やってみて良いと思う賃貸業を、お客さんにも広げたい、と投資事業にシフトしていくことになりました。最近では、収益不動産販売事業は「オーナー業のランチ

選ばれる企業になるのではないかと考えています。
バブルの頃から賃貸業に着眼し、その良さをオーナーにも広げたいという構想があったので、
中古区分の投資から初めて、2002年頃に新築マンションを手掛けるようになりました。きっかけは学生時代のバイト先の知り合いに再会したところ新築のデベロッパーで活躍してい

す。長期にわたるマンション経営の中でリスクを最小限に抑える選択を我々がプロとして提案していくことが不可欠です。それを裏付けるのが経験であり、市場調査であり、プロの目線といたった査定能力になります。そうした材料をもって提案し、お客さんが安心できる物件、手法を自分で選んでいただくことを継続しています。
30年を振り返ってみて、いか

慕ってくれる人、応援してくれる人の期待に応えたいという思いでした。
今後の展望を教えてください。
物件を販売して管理するだけでなく、今後は販売していない物件の管理受託にも力を入れていきたいと考えています。現在の管理戸数は約2700戸ですが、できるだけ早く3000戸



プロの目線で環境提案

て、当社で建ててくれないかと相談を受けたことです。それが新築のノウハウを吸収できる機会になりました。2社共同で収益用新築マンション「ソアブルー」シリーズを02年1月から、05年1月からは自社単独で「VALLERIA(ヴァレシア)」の提供を開始しました。これまでに新築は約600戸の販売実績があります。

現在では年間約200戸の販売のほぼ100%が中古です。中古はこれまで約5200戸販売しています。しかし、リノベーションや新築の開発をやめたわけではありません。私の事業の考え方として、自分の目線を超えて競争して買うということはありません。当社が販売しているのはマンションを通じて金融商品です。企業として利益を追求することは必要ですが、それよりお客さんに今、何が最適な提案するのが第一で

がですか？
新型コロナウイルスの影響拡大など、忘れられない30周年になりました。設立当時はバブルがはじけた頃で不動産業界は厳しい状況でした。こうして振り返ると節目節目でいろいろなことが起きました。30年前はまだ今とは環境も違い、目指すものがあってお金を募るということがそれほど一般的ではありませんでした。私は実はどちらかというと起業したい、と考えたことがなく、流れというか、人とのつながりからいろいろなることが始まっています。仕事の取引先で個人的にもお付き合いのあった方から話をもらい、引き受ける形で24歳で独立しました。買い取るための資金もなかったのですが、分割でよいと言ってもらいスタートしました。こういう会社でこれを目指す、というより、人とのつながり、流れがあったのだと思います。そして仕事をすることで、自分にできること、貢献できるのは衣食住の住しかなさくありません。

ポートを提供しています。8月からはコールセンターで外注先と連携して専用対応したり、オンライン対応も進めています。資産とは、そこからお金を生み出してくれる仕組みです。余裕があり、豊かな人生を送ってもらえることがわれわれが最終的に目指すところです。

クラウドファンディングに参入

同社は不動産クラウドファンディングに参入する。第一弾として、都内の区分マンションの1年間運用、一口10万円での募集を予定している。19年3月に不動産特定共同事業の許可を取得。対象として想定するのは20、30代の若い世代のサラリーマンや学生だ。

投資にあまりなじみのない層に、小口のクラウドファンディングで投資リテラシーなどを身に付けてもらいたいという。将来的には実物不動産投資の顧客となっていくことを期待する。



都心中古マンション投資についての近著を手に入れた松木社長(右)と