

## 私たちの本業は“不動産再生”

平成 25 年 10 月 15 日社長レジメ（社員向けメッセージより抜粋）

大航海時代から現代まで言い伝えられた経営の三原則は、①収益性 ②成長性 ③安全性です。安全航海に留意しつつ、一航海の間に利益を上げ、更に次の航海で一回り大きな成長を目指す。当社もこのような経営を基本姿勢に据えています。

志。具体的な登る山は。「ビル経営と不動産活用で・・・」ですが、もっとはっきり一言でないだろうか。私たちが世の中に一番貢献できること、それは何か……。当社の付加価値は何か、長所や強みから考えました。広義でビジネスモデルを見つめ、全員の力を結集し他社を凌駕できるものは何か。そう私たちにはあります。

**「不動産再生」**の分野ではないか。得意分野は正にこれ、強みそのものでした。ハッと、直感が走り、これならいけると。リーマンショックの失敗に懲り、トラウマになっている私自身に問題ありなだけ。リスクを管理し、社員全員の専門力を集積させて付加価値を生み出し、合作的に大きな付加価値商品としていく。更に日々の挑戦での成功が次のヒントを生み、付加価値を増やし続けられるビジネス。お客様が喜んでお買い上げくださり自社の利益も最大化できる高収益事業。成長性も高い。リスクの制御体制を確立したとき、正にビジネスが発展する王道事業ではないか。更に市場規模の大きさやグローバル展開を考えたとき、そこには大きな将来性もあります。日本が突き進み世界が追いかける高齢化。それは所得や食糧事情、インフラや医療水準が向上し豊かになった成熟社会の証です。経済の発展と共に不動産の発展も起こり、また課題も万国共通に起きます。諸問題も物資的な多岐に渡るハード面と人的なソフト面から起こり共通でしょう。築 20 年経った設備改修やスペック不適合な不動産、結果、空室率も高くなる。相続対策で建てたが目的を終えたビルの資産分割問題、更には相続や贈与を受けて 20 年が経ち（遷宮のように）、次の対策の必要性が急がれる資産承継問題。外部的には資源枯渇問題や歴史・文化・街並みを重視する政策に大気汚染や二酸化炭素問題も絡む。我々は都市型不動産企業の特徴を出すことで、市場規模が莫大で、未来がグローバルに広がるビジネス展開を描けます。

それは現在も未来もニーズが高く、高度化する専門性の集積が求められ、他社が単純な取り組みでやれていない分野であること。RP（リプランニング）などは入居責任と背中合わせの販売価格リスクが高く、仕入れも高額で建物瑕疵などの見えない世界との戦いもあり、且つ外部の影響が大きくボラティリティが高い。こう見れば表面的にも真似しにくい事業であります。まして、こうして当社が伸ばせている事実の根幹には、社員皆で共有し会えるフィロソフィが脈々と存在していること。そして我々のRPは拝金主義に一線を画し、より地域性や人間主役で再生に大義を持つ付加価値創造事業であること。人としての生き方を良知で実行するこの事業は、凄い事業になるのではないのでしょうか。そもそも当社は、この再生事業が最も得意分野であり強みでないだろうか、差別化できる事業であると思えるのです。

「天の時、地の利、人の和」がありがたいことに当社にいま授かっていると思うのです。この機会の揃ったこのような時とは、一体なんなのであろうか。私には「不動産再生の道を極めなさい」と天が導いてくださっているように思えてなりません。不動産再生道とは「人間価値、事業価値、社会価値」を最大限に引っ張り出す果てしない挑戦です。三本の価値の総和は、全社員の力を結合させ、テナント様の喜びを創出し、資産家の満足度を高め、人を集め地域を元気にし、国に貢献します。不動産再生の道を極める責任が天から授けられているのではないのでしょうか。

当社は全部署とも広義で捉えれば、不動産再生の力をお客様に提供しているといえると思うのです。「御社は何をしている会社ですか？」の問いに、「不動産再生の会社です。」と、社員全員が広義で捉えて答えられることは、お客様、相手様に分かりやすく素晴らしいことと思います。その中で私はこの分野を専門としていますと、堂々と言える姿をイメージして見てください。

以上