



Interview

社長室

大野 隆紳

株式会社日本土地建物に入社間もない大野隆紳。休みの日には娘と出かけ、中学受験に際しても親身になって応援する「煩惱な」一面を持つ。運転手や輸入会社の社長など多様な経歴を持つ大野に、仕事についての思いと今後の目標を聞いた。

資格が生かせる仕事と 出会いときめいた

およそ12年間、運転手として働いていた実績を認められ、社長室付きの運転手として中途で入社した大野。運転手時代に上司から、「ただ車で待機しているだけでは時間ももたないから、何か資格を習得してみようか」と言われた一言が、日本土地建物への入社のかきつけとなった。

当時、結婚してマンションの物件を見る機会が多く、不動産に興味があった。そこで、上司のアドバイスに従い、運転手として働き

ながら宅地建物取引士の資格を取ろうと決意。…きつい試験までは半年もなか。「短期だからこそ集中できる」と前向きにとらえた。4か月間猛勉強の末、一発で合格。めでたく資格を取得する。

しかし、その時は資格を取得しただけで、実際に自分が不動産関係の会社で働くことは考えてもみないことだった。

株式会社 地建物の求職を

見つけた時、「これは運命の仕事だ」と感じたという。習得した宅地建物取引士免許やこれまでの経



験を生かせる熱意を持って応募。こうして縁あって入社が決まったのである。

培ってきた経験を活かして

運転手としての主な仕事は、社長のお迎えや車の管理だ。現在はそれに加えて、物件のリフォーム管理や契約関連の資料チェックなども行えるようになった。自身の望み通り、慣れた運転業務を仕事の軸にしなが、不動産の実務経験を積める機会を得ている。

入社する前は、自らアクセサリー等の輸入会社を立ち上げたことがある経営者だった大野。海外を飛び回り、外国の事業者とも取り引きをしていた。今後も今まで培ってきた経験を活かし、自分ができることがあれば、積極的に関わっていかうと意欲を燃やしている。

人との「縁」が自分の資産

大野は「これまで関わってきた人々とのつながり」を何よりも大切にしている。

子どもの頃からの親友とは、大人になった今でも一緒に旅行に出かけたり、運転手時代に資格習得を勧めてくれた上司とは、今もゴルフに行く仲だ。また、韓国の輸入会社をやっていた頃に知り合った韓国人の社長たちとの交流も変わらず続いている。

「社長室付きの運転手ではあるけれど、こうして恵まれた多くの縁を伝手に、物件を仕入れて、売り上げにも貢献できるようにしたいと思います」

今はプライベートの時間を活用して、不動産賃貸業をしている知り合いに会ったり、物産を所有しているオーナーたちと会食をしたりして、人脈を広げること注力する日々だ。

40代の今だからこそ
できること

様々な経験を積んできた大野には、ここで叶えたい新たな目標がある。それは、「自分が社長室と営業の間に入り、両者のバランスをとれる存在になること」だ。「社長室は社長も含め女性の多い環境です。一方、営業は若い男性社員が多い。両者間をスムーズに繋げて、環境を整える一助になりたいと思っています」

さらに、自分が様々な場所で得た経験や知識を、若い社員に伝えていくことも、自らの使命だと考えている。

20代ではできなかったことが、40代でできるようになったこともたくさんある。「自分の役割はこれで、これしかやらない」と引きはしめない。40代の今だからこそ、より成長して会社の核になる存在を目指したいという。

これからも大野は自分のでき



ることを模索しながら、挑み続ける姿勢を見せてくれるにちがいない。

企業情報

設立年：2003年8月
年商：32.2億円

※2019年4月時点

学生時代の思い出

社員の皆さんが学生時代に夢中になった趣味や活動について伺いました！



営業推進部 第一グループ
きくち じゅんや
菊池 隼也さん

**学生時代に力を入れて
行っていたこと**

学生時代は趣味のスニーカーを集めていました。好きなスニーカーの発売日には早朝から並んで抽選を受け、買う優先順位を決めて購入していました。レアなスニーカーは倍率が高いため買えないことがほとんどです。買った時は気持ちがいいです。

**その活動で一番印象に
残っていることは？**

2年前の冬に友達と限定のレアスニーカーの並びに行った時、並びの人数が8000人以上いたことに衝撃を覚えました。寒い中並んで抽選を受け、もちろん買えませんでした。

営業推進部 第二グループ
かとう りな
加藤 里菜さん

**学生時代に力を入れて
行っていたこと**

大学時代にアイドルコピーダンスサークルに所属していました。主な活動内容は、大会に出たり、アイドルライブに出演したりすることです。私は4年間で2回全国大会に進むことができ、年間50本ほどのライブに出演しました。

**その活動で一番印象に
残っていることは？**

ステージ上から見るお客さんのキラキラとした笑顔やコールは普通に生活していたら体験できないことだと思います。あのときの興奮は今でも強く印象に残っています。



あの経営者、あの企業のあの社員たちは かつての大不況をいかにして乗り越えたのか？

新型コロナウイルスの感染拡大が進むと同時に、経済への深刻な影響が懸念にもりつつあります。もともと日本経済は2019年時点で成長が落ち込んでいると告われており、たとえば民間設備投資の先行指標である「機械受注統計」は、2019年12月の数字が前月比17.5%と大きく下落していました。コロナウイルスの感染拡大の影響を受ける前に、すでに2ヶ月の減少になっていたのです。日本経済が落ち込みのときは、この新型コロナウイルスショックに襲われたらどうなるか。その影響たるや私たちの想像

を遙かに超える恐れがあります。このリーマンショック後も、東日本大震災とも重なる悪循環リスクに対し、私たちはどう考え、どう対応していくべきでしょうか。参考までに、今回はかつての大不況時に取った効果的な一手を打ち、その後の発展に繋がった事例を紹介いたします。



アパホテルの飛躍

今や国内のホテルマーケットにおいて飛ぶ鳥を落とす勢いでいるアパホテル。実は、飛躍の秘訣になったのは、リーマンショック後のことだと言われています。この年は、セファアやスルガコーポレーション、朝建ホームズなど、10社を超える上場不動産会社が破綻した年です。

元代表が同時に振り返ります。「他の不動産デベロッパーが物件を手放す中、われわれは積極的に買っていった。競争相手に買取攻勢をしていたが、ウチは借入金も返していたし、全部自己資金で買った。今、それらはすべて含み益になっている」。

この時期、景だけでなく、質の面でも進化させました。従来のビジネスホテルと言えば、サラリーマンが出張時で泊まるだけの簡素な1ルーム。駅近で便利な反面、「ただ寝るだけのために泊まる場所」で、「安かろう、悪かろう」のイメージも強くなりました。一方、アパホテルは、ビジネスマンのために、無線LANのWi-Fiサービスや東京・大阪・名古屋の全室に設置、他にも40インチの大形TVや朝の風呂、米シーリーや共同開発したオリジナルベッドなどを導入しました。今ではアパホテルの会員数が570万人を超え、ユーザーの多くがピーターとなっているうえ、稼働率は東京ならほぼ満室状態で、宿泊単価も従来の7000〜8000円から、今では1万円前後までアップしています。これも、リーマンショック直後の投資によって実現したことです。

元々、2020年に開業予定であった東京オリンピック後に懸念されていたオーバーホテル現象（ホテルの供給過剰）に対しても、「そんな時こそ絶好のチャンス」と愛わぬぬる大器路を示していた同社。売上高経常利益率約30%という驚異的な収益力は、その歴選りの戦略によって実行されていることでしょう。



本誌に据ると、多くの企業は利益を維持しようとしてコスト削減し、投資を停止します。社員も思考停止に陥りやすく、ディレクションを受け身の姿勢になりがちです。一方、これより先不安定なチャンスと捉え、アパホテルのように成長している企業もあります。このような事例から教訓をもらい、ついにこの大不況に打ち勝つべく、社員一丸となって取り組みましょう。



お誕生日おめでとう!

5
May



社長室 室長 兼 PM部
本間 祐樹さん

今年の抱負

30歳で何か一つのことをしたいと思い、マンションを購入しました。31歳は引退をします。



PM部
松崎 桃子さん

今年の抱負

今年の目標は運動もして規則正しく生きることです。24歳も頑張ります。



PM部 リーダー
秋山 隆二さん

今年の抱負

最近スライダーマンにハマっているかわいい息子たちの笑顔を守るため、良い年になります!