

カンパニー ナウ COMPANY 第1002回 NOW!

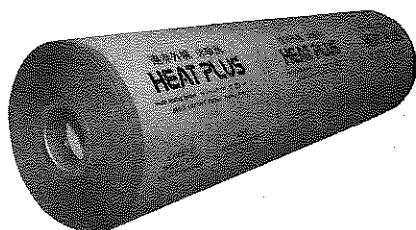
南青山建築工房

—“PM発想”の建築コンサルティング

(株)南青山建築工房の猪俣社長は、不動産投資に関する講演を全国で年間70回近くこなす。相続税対策・土地の有効利用に困っている資産家や、空室に悩む大家などを中心に好評を得ているという。「コンサルという切口でのアパート建築受注の仕方」というテーマで大手ハウスメーカーでも社員研修を行うなど、精力的に活動している。

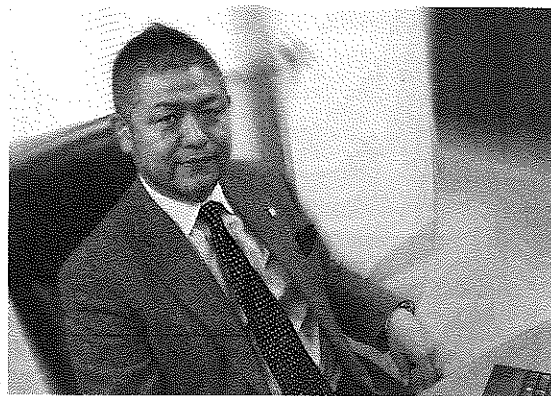
そんな猪俣氏が代表を務める当社は、中央区銀座に事務所を構える建築コンサルティング会社。賃貸用、自家用物件ともに資産性があるかどうかは重要なことで、その目安となる“PM(プロパティマネジメント)発想”に重点を置く。“PM”とは、建築物・不動産の価値を高めることを目標にコンサルティングを行うこと。

「地主さんからの問い合わせが多いです。なかには、大手を含め数十社から建設提案をされた後に、相談にこられる方も。当社は“PM発想”の建築コンサルティングを行っていますので、物件を建てることだけを推奨しているわけではありません。駐車場をつぶしてアパートを建たいとの相談を受け、市場調査と投資分析をした結果、現状維持が1番収益性が高いと結論付けたこともあります」と猪俣社長。当社では、セミナーやホームページ、雑誌や新聞、著作本などをもとに、クチコミ主体で集客。ほぼ毎日、個別にコンサルティングを行っているようだ。「投資家としての大家さんと、消費者としての入居者。双方の利益を考えたWIN-WINの関係を具体的な数字とデータをもとに構築する」という姿勢が支持されているのであろう。



低コストで床暖房を実現する“ヒートプラス”

「収益物件を最適化するアドバイスで力になりたい」と話す猪俣代表



また、物件の価値向上の一環としてリノベーション事業も手がける。この冬、1番力を入れているアイテムは、韓国の伝統技術を取り入れた床暖房「遠赤外線フィルム暖房“ヒートプラス”(左下写真)」である。好きな部屋に好きな形で敷くことができることに加え、大手メーカーと比較すると設置費用などの初期費用が2分の1から3分の1で済むことが特徴。施工も20畳くらいまでの設置面積なら、半日もあれば十分で、終了後すぐに使用できる。

「商品を導入するにあたって、自宅に自費で導入してみました。床暖房が主暖房となり、エアコンをつける必要がなくなりました。建築関係に勤める妻の評判も良く、これなら自信をもってお客さまに勧めることができると確信しています」と当社のマネージャーは言う。この床暖房は、今年9月から顧客向けに販売を開始、全国展開を予定している。

「床暖房はひとつの例ですが、塗料や床材や設備など色々なものを実際に試し、良いものだけを積極的に取り入れていく。公平・公正な立場で数字とデータ、それをもとにした分析をベースに提案をしていく。それがお客さまの希望するサービスを提供し続けるための秘訣」と猪俣社長。物件の価値を高めることに主眼を置いたコンサルティングで、これからも相談者を満足させてほしい。

(取材・文/東京支社情報部 早川 輝之)

会社概要

(株)南青山建築工房
 企業コード：201955948
 東京都中央区銀座6-3-12、電話03-3573-7444
 猪俣淳社長
 設立：1984年7月、資本金：2900万円
 事業内容：建築コンサルタント業
 年収入高：約2億1200万円(2010年5月期)
 従業員：8名
<http://aoken-cf.jp/>