



2020年、JR「高崎」駅近くに
同社の社屋を建設

**労働時間圧縮しながらも
売り上げ・利益を成長**

2021年、川本氏が代表取締役会長に、川本氏の長女の婿である三輪氏が代表取締役社長に就任し、以降は二人で経営の舵取りを行なつてい る。群馬・栃木に計9店舗を構え、管理戸数1万2000戸超、グループ会社含

貸管理業が伸びる」という話を耳にし、主軸を管理業に移すことに。

早速オーナー営業を開始するも「管理は不動産会社が無料でするもの」と考えていたオーナーばかりでなかなか受託は取れなかつた。しかし「面倒だから有料でも任せてしまいたい」といつたオーナーから管理を受託。同社が提供するリフォーム提案、清掃等の日常管理の徹底により入居状況が改善したことで、近隣のオーナーからも管理の依頼が入るようになり、管理戸数を徐々に増やしていく。

貸管理業が伸びる」という話を耳にし、主軸を管理業に移すことになった。

裕明氏が創業。同氏は脱サラ後、群馬県内で広告代理業等を手掛けていた

が、「サラリーマン時代に営業で不動産会社を訪問すると羽振りが良さそうに見えた」(川本氏)ことから、不動産業も展開しようと、1975年に宅建業免許を取得し、同年、群馬総合土地販売として不動産業を開始した。

JR「高崎」駅からほど近いビルの3階に店舗を構え実務経験なしでスタートしたが、当初から事業は順調だった。「開業早々『事務所を探している』というお客さんが来店」(同氏)。希望条件を聞き、地域を自転車で走り回り「貸事務所」「貸家あり」の張り紙をチエックして情報を提供、無事取引は成立。その後も依頼が途絶えることはなかったという。86年に法人化し、不動産業に軸足を移した。

「羽振りが良さそう」と 実務経験ゼロで開業

同社は、現・代表取締役会長の川本裕明氏が創業。同氏は脱サラ後、群馬県内で広告代理業等を手掛けていた

が、「サラリーマン時代に営業で不動産会社を訪問すると羽振りが良さそうに見えた」(川本氏)ことから、不動産業も展開しようと、1975年に宅建業免許を取得し、同年、群馬総合土地販売として不動産業を開始した。

JR「高崎」駅からほど近いビルの3階に店舗を構え実務経験なしでスタートしたが、当初から事業は順調だった。「開業早々『事務所を探している』というお客さんが来店」(同氏)。希望条件を聞き、地域を自転車で走り回り「貸事務所」「貸家あり」の張り紙をチエックして情報を提供、無事取引は成立。その後も依頼が途絶えることはなかったという。86年に法人化し、不動産業に軸足を移した。

仲介取引に加え、買取再販等も手掛け売り上げを伸ばしたが、そんな折バル経済が崩壊。借入金の返済に頭を悩ませる日が続いた。地域の同業者と情報交換しているときに、「今後は賃

(株)群馬総合土地販売
(群馬県高崎市)



(株)群馬総合土地販売
代表取締役社長
三輪 圭一 氏
(株)群馬総合土地販売
代表取締役会長
川本 裕明 氏



D×推進で働き方改革を実現。 相続物件の活用等、新事業拡大も

め従業員150人超を擁するまでに成長した同社だが、それを支えているのが同社の最大の財産である「人材」だ。不動産業界は一般的に離職率が高いことで知られる。同社も「以前はできる人ほど辞めていくという状況に悩まされていた」と三輪氏は振り返る。そこで社員の定着に向けコロナ禍前からさまざまな取り組みを重ねてきた。歩合の割合が高かった給与体系について、固定給を基本とする形に変更。入社後のミスマッチ発覚をなくすためにインターン制度も導入し、さらに長時間労働、休みが少ない環境を改善しようと9～18時だった店舗の営業時間を10～17時と2時間短縮。会社の営業日自体も年間で5日間減らすなど、ワーカーライフバランスに配慮した制度変更を実施。大英断だったが「収益に影響はなく、むしろ伸びている」(三輪氏)。そこで、Win+Winの改革を実現させた。それを支えているのがDXだ。加盟しているFCが提供する管理制度システム等を積極的に導入し、業務効率アップを進めた。「オンライン内覧やIT重説等もエリアではいち早くしていきたい」(三輪氏)。

買取依頼に応え 賃貸事業を拡大

「相続などを契機に『所有物件を売却したい。買い取ってほしい』と依頼されるケースが増加。ニーズに応える形で積極的に買い取りをしています」(川本氏)と、最近は物件を買い取つて運用する事業も拡大している。買い取りを依頼される物件は、空室率が高い物件や、所有者が遠方に居住している相続物件がほとんど。同社では買取後、リノベーションやリフォームを行ない、一部は投資家に売却、その他は自社保有物件として運用している。「管理費に加え賃貸事業による固定収入を増やし、経営を盤石なものにしていきたい」(三輪氏)。