

企業研究

vol.329

三井ホームエステート

生え抜き社長が描く 継続的飛躍の道筋

――御社で初めてプロパー社員から社長に就任されたそうですね。

正直なところ、自分がこの立場になるとは思っ

ていませんでした。ただ、株主である親会社から託された以上、会社をさらに成長させていくことが私の使命だと受け止めています。長年現場で仕事をしてきたので、会社の強みも課題も理解しています。飛行機に例えるなら、どこにどんなボタンがあるかわかっている人間が操縦席に座ること、よりスピード感のある経営ができる。その期待を感じていますし、現場から社長になったことが社員のモチベーション

向上にもつながればと考えています。

――一般的なハウスメーカー系の管理会社と違い、管理物件の半数が、他社施工の物件だそうですね。

当社の特徴は同業他社と比較して、サブリースよりもオーナー代行型の一般管理の比率が高いことです。一時期、時代背景やエリア特性からサブリースが多かったのですが、基本的に一般管理を重視する姿勢は、創業当初から受け継がれています。2025年度の売上高は、約320億円、収益の内訳は、一般管理事業が20億7000万円、一括借上(サブリース)事業が247億8000万円、その他関連事業が52億円になりま

す。現在の管理戸数は約4万戸。その約半数を三井ホーム施工物件が占めています。およそ7000人のオーナーとの付き合いがあり、平均賃料は約11万1000円です。近年は三井不動産グループ各社からの紹介案件が年々厚みを増しています。

分析を進めながら、改めて見直しています。

――社内に向け「変化を厭(いと)わず」というメッセージを発信しています。

社会や市場の変化がこれだけ速い時代ですから、会社も変わらなければなりません。社員

クしながら、自社の成長スピードや事業構成を客観的に分析しています。当社はどちらかというと、慎重で堅実な企業風土が長年根付いています。しかし、社会情勢に

対応したスピード成長という観点からすると、もう少しリスクを取る方向にかじを切ってもいいだろうと思っています。強みを守りながらも、変化を恐れず、新しい挑戦へ踏み出していきたいと考えています。

中、14年に城南エリアの賃貸管理の責任者に就任することになりました。――オーナーとの逆ざや解消の交渉は、社内からの反発もあったそうですね。

とにかく立て直しを期待されていることは明らかだったため、まず決めたのは「会社として腹をくくる」ということです。やることは一つ。オーナーに現状を丁寧に説明し、適正な賃料への見直

がりました。私自身が直接交渉する立場ではありませんでしたが、現場を知る生え抜きだったこと、少なからず影響したと思います。あの経験があったからこそ、今につながっているのだと確信しています。

28年目標管理戸数4万4000戸

変化厭わず、持続的成長へ

――就任後、優先して取り組んでいることは。

会社の目指す方向性自体は大きく変わっていません。ただ、今の成長スピードで本場に十分な

には「できない理由ではなく、どうすれば実現できるかを考えてほしい」と伝えています。現在は管理戸数や利益規模が近い同業他社をベンチマー

逆ざやに陥ったリーマン・ショック――これまで東京エリアで管理受託や売買仲介のほかに賃貸管理の責任者を

逆ざやが拡大してしましました。当初は社内での反発もありましたが、数字が順調に推移し始めるにつれ、納得感が広がり、V字回復につな

DXとグループ連携新たなステージへ――今後、会社の成長を加速させるため注力する

取り組みについて教えてください。

リスクテイクを見極めながら、一般管理とサブリース、それぞれの強みを生かし、時代に合った事業ポートフォリオへ進化させていきたいと考えています。

――管理戸数や売り上げを伸ばすため、今後はどのような施策を行っていますか。

当社では28年までに、管理戸数を4万4000戸に拡大する目標を掲げています。その目標達成に向けて、物件の密度を高める方針です。グループ連携は、今後ますます重要になります。管理戸数の拡大は、三井ホームが建築する「MOCKION(モクシオン)」の管理受託やサブリース物件の新規受託の強化など、既存の営業エリア内で管理物件の密度を高める方針です。まずはグループ内の信用を重ねて紹介件数を増やし、「安心して任せられる管理会社」としての存在感を高めていきたいと考えています。

2025年度売り上げ320億円の内訳

一括借上物件(特定賃貸借) 247億8000万円(77.3%)

一般管理物件(貸主代理) 20億7000万円(6.5%)

その他(リフォーム工事など) 52億円(16.2%)

売上高年度推移

管理戸数

※三井ホームエステート提供資料を基に全国賃貸住宅新聞で作成



牧野 一郎 社長

社長プロフィール

1988年、三井ホームエステート入社。三井ホーム施行物件の受託営業を行う企画営業部に配属、その後、売買仲介、賃貸管理、他社物件の受託営業などを経験。三井ホーム他社物件の仕入れ部門の管理職を務めたのち、リーマンショックを経て、2014年、城南エリアを担当する第一営業部長に就任。16年4月、取締役を経て26年4月から現職。



▲21年11月にMOCKION第1号として竣工した「MOCKION INAGI」

会社概要

会社名：三井ホームエステート
所在地：東京都江東区新木場1-18-6 新木場センタービル
設立：1986年11月1日
資本金：1億円(三井ホーム 100%出資)
事業内容：賃貸住宅の企画、賃貸住宅の運営管理、賃貸住宅のメンテナンス・リフォーム、不動産売却・購入