

東急リバブル(株) 用賀センター センター長 村上 貴之氏(38)

「本物のプロしか生き残れない時代」

「普通の大学出か社会勉強経験者か」と子どもに問われ「社会勉強経験者だ」と答える父も立派だが、父との約束をしっかりと守り、中途採用ながら31歳にして上場会社の管理職に就く子もまた立派だ。東急リバブル用賀センター長・村上貴之氏(38)がその子だ。村上氏は平成20年4月、学芸大学営業所が新設されるとともに所長に就任。その後、昨年4月に現在の用賀センター長に就任した。「現場主義」を貫きズバリものもいう。誰もが応援したくなるような魅力的で個性的な人物だ。



「研修1時間より現場1分」

プロ意識

インタビューの冒頭、

村上氏はリーマン・

ショック後の流通市場に
ついて次のように語っ
た。

「これまでの市場はプ
ロしか成績が残せませ
るということ、市場が
クまでの過去10年間、

ロ意識が欠けていても成
績を残せる市場でした。
しかし、いまは本物のプ
ロしか成績が残せませ
るということ、市場が
クまでの過去10年間、

売主も買主も、その他の人もみなお客さま
360度アンテナを張ることが大事です

「元気印」
人と企業

ずっと右肩上がりで成長
してきました。会社のレベ

意識改革

誤解のないよう補足す

「研修1時間より現場
1分」という言葉に、村上
氏の思いが込められてい
る。

私は、やはり「研修1
時間より現場1分」のほ
うが価値があると考えて
います」

「研修1時間より現場
1分」という言葉に、村上
氏の思いが込められてい
る。

ルは数段上がったかもしれ
ません。社会貢献も
行ってきました。しかし、
個人レベルでは会社の目
指すレベルに達していな
い営業担当マンがいるこ
とは否定できません。
当社の大きな課題は、
若手のレベルをどう引き
上げるかにかかっている
と思います。人生経験も
豊富で不動産の知識など
も持っていていっしょにお
客さまに対して、きちん
と対応できなければ問題
になりません。人材育成
は会社の責任でもありま
すが、個人も意識改革を
行わないとダメです。

ループが求められている
ニーズはもっと高いところ
にある。そのニーズに応えら
れるよう、ハードルを高くし
ないとダメということです」

人が資産

村上氏はこうも語っ
た。「私は当社に入社した
26歳のとき、当時の社長
だった三浦さん(正敏氏、
後にFRK理事長などを
歴任)から『うちの資産
は人だよ』といわれまし
た。この言葉はいまも忘
れません。一人ひとりが
生き生きと仕事ができ
る、風通しのいい会社に
しなければなりません」



「100人のお客さまがい
れば100通りのニーズが
あります。そのお客さまの
ニーズに臨機応変に応え
なければならぬ。お客さ
まからわれわれ東急グ

るが、「研修1時間より現
場1分」というのは、研修
する側も受ける側も目的
意識をしっかりと持たない
と知識は身に付かないと
いう意味だ。村上氏は「研
修など必要ない」と言っ
ているわけではない。
むしろその逆だ。いか
に勉強が必要かは、後述
するように、村上氏自身
が身を持って体験してい
る。

一つ躓くとプラスはその分マイナスになる



「おかしい——天狗の鼻をへし折られた村上氏は奥さんにこう宣言した。『今度ダメだったら会社を辞める。その代わり死ぬ気で頑張る』。奥さんは22歳で結婚していた。

「おかしい——天狗の鼻をへし折られた村上氏。しつこく、かつ謙虚に聞きました。年上、年下なんて関係なかったです。その結果、村上氏が学んだのは「会社もお客さまに映る。できればいいが、まも自分に求めているものも1つでも躓くと、プラスの格段に高いもの」とイメージはその分だけ



標を大きく上回った。

31歳にして管理職

村上氏が同社に入社したのは今から13年前の平成11年、26歳のときだ。前職については後述するが、厳しい不動産市場のなかで実績を残してきた

村上氏が同社自由が丘センターの管理職に就いたのは31歳のときだ。入社して5年も経つていないのに、もつと営業をやらしてほしいと上司にお願いしたのです

村上氏が同社自由が丘センターの管理職に就いたのは31歳のときだ。入社して5年も経つていないのに、もつと営業をやらしてほしいと上司にお願いしたのです

村上氏が同社自由が丘センターの管理職に就いたのは31歳のときだ。入社して5年も経つていないのに、もつと営業をやらしてほしいと上司にお願いしたのです

村上氏が同社自由が丘センターの管理職に就いたのは31歳のときだ。入社して5年も経つていないのに、もつと営業をやらしてほしいと上司にお願いしたのです

村上氏が同社自由が丘センターの管理職に就いたのは31歳のときだ。入社して5年も経つていないのに、もつと営業をやらしてほしいと上司にお願いしたのです

村上氏が同社自由が丘センターの管理職に就いたのは31歳のときだ。入社して5年も経つていないのに、もつと営業をやらしてほしいと上司にお願いしたのです

村上氏が同社自由が丘センターの管理職に就いたのは31歳のときだ。入社して5年も経つていないのに、もつと営業をやらしてほしいと上司にお願いしたのです

村上氏が同社自由が丘センターの管理職に就いたのは31歳のときだ。入社して5年も経つていないのに、もつと営業をやらしてほしいと上司にお願いしたのです

久米 信廣の



01

今回よりコラムのタイトルを「徹」としました。前回のタイトル「真」は誠（まこと）の意味を持ちます。「まかしのないこと」「嘘のないこと」の宣言でした。その「真」から「徹へ」

現実業務で生き方を表す「徹」

私達は、日本人であること、古の老舗企業、金剛組があります。ヨーロッパで一番古い企業がフレンチにあるトルソー社という金銀細工の企業、1369年創業なのですが、日本に先ずは、1万1千年前は縄文土器があります。最も古い金剛組はそれよりも800年古い589年創

企業理念は「こだわり」と「徹底」から

「徹」は「徹底的に」という意味で、責任をもつて「徹底」します。この姿勢をどこまでも貫いていきます。侍が口にした「武士に二言はない」のように「名を惜しみます」。

父の給与明細書から学んだ経済学

村上氏は昭和48年、大田区で3人兄弟の次男として生まれた。父はエンジニア。2歳のときに横浜に引っ越して22歳まで暮らした。村上氏は生い立ちから青年期まで次のように語った。

【取材後記】

記者はこれまで数え切れないほどの不動産関係者にインタビューしてきた。これほど若いのに（と）大に行こうと思ったくら



母もお手伝いさんが何人もいた家の出と聞いています。父も頭がよく、いつも学年でトップだったようです。

わが国最大の建て替え



「Brillia 多摩ニュータウン」完成予想図

東京建物が4月抽選販売した、わが国最大級の建て替えマンション「Brillia 多摩ニュータウン」(全1249戸、うち地権者住戸555戸)の第1期300戸(一次252戸、二次48戸)が即日完売し、1月からの総来場者は約3000件にのぼった。

1期の専有面積は

62.01×95.33㎡、価格は2898万〜4898万円(最多価格帯3300万円台、坪単価は150万円台の前半だった。

新日鉄都市開発が3月12日抽選販売した渋谷駅から徒歩1分の「テラス渋谷美竹」(総戸数198戸、非分譲住戸68戸含む)の第1期90戸が最高倍率

13倍、平均倍率2.1倍で即日完売した。専有面積は33.10×10.113×47㎡、価格は3780万〜1億8400万円、坪単価は400万円台の半ば。登録者の平均年収は約1900万円。

「八坂萩山町」は20歳台、30歳台の若い年代層が中心で、東海道路沿いにあり、駅近で、環境も良好で、価格も比較的安い。坪単価は133万円、施工は長谷工コーポレーション。

「平塚桃浜」は、東海道路沿いにあり、駅近で、環境も良好で、価格も比較的安い。坪単価は133万円、施工は長谷工コーポレーション。

「オハナ」の設備仕様は、同社の「クラウド」より劣るが、郊外型マンションのレベルとしては低くはなく、「可変ニースペース」「奥行きアップ玄関」を採用するなどの工夫も凝らしている。贅肉をそぎ落とした分、価格にも反映されている。

成23年4月期の売上高は72.3億円、従業員数は404名。

新日鉄都市開発は新日鉄グループのデベロッパー。平成23年3月期の売上高は86.5億円、従業員数は259名。

東京建替え「多摩NT」1期が即完

「オハナ 平塚桃浜」マンション建設現場

野村不動産の第一次取得層をメインターゲットにしたマンションの新シリーズ「OHANA(オハナ)」が好調な売れ行きを見せている。

昨年10月から販売開始した第一弾の「オハナ八坂萩山町」141戸を3月までに完売したほか、第二弾の「オハナ平塚桃浜」134戸も今年1月からわずか2カ月で完売した。

「八坂萩山町」は、西武多摩湖線八坂駅から徒歩5分で、専有面積は71.8×92.46㎡、最多価格帯は2900万円台、坪単価は3000万円台、坪単価は133万円、施工は長谷工コーポレーション。

「平塚桃浜」は、東海道路沿いにあり、駅近で、環境も良好で、価格も比較的安い。坪単価は133万円、施工は長谷工コーポレーション。

首都圏 分譲マンション駐車場設置率							
2008/12/2 住宅情報				2012/3/6 SUUMO			
都県(物件数)	総戸数	駐車場	設置率	都県(物件数)	総戸数	駐車場	設置率
東京23区(81物件)	12,925	7,665	59.3%	東京23区(115物件)	15,932	7,554	47.4%
東京都下(13物件)	7,644	7,709	100.9%	東京都下(13物件)	3,381	2,497	73.9%
神奈川県(33物件)	7,836	7,360	93.9%	神奈川県(14物件)	4,716	3,927	83.3%
埼玉県(19物件)	2,872	2,742	95.5%	埼玉県(12物件)	3,634	2,881	79.3%
千葉・茨城県(22物件)	6,600	6,138	93.0%	千葉・茨城県(3物件)	433	435	100.5%
合計(168物件)	37,877	31,614	83.5%	合計(157物件)	28,096	17,294	61.6%

リーマン・ショック後の景気の後退で分譲マンションの駐車場設置率が低下しているが、これに東日本大震災が追い打ちをかけるように設置比率は大幅に下落していることがわかった。

別表は、リーマン・ショック前の調査は、住宅情報誌「住宅情報」の2008年12月2日号(以下、リーマン前)と、SUUMO(前「住宅情報」)の2009年3月2日号(以下、現在)に掲載されている物件の総戸数と駐車場の設置台数を集計して比較したもの。駐車場には、来客用、身障者用、その他

調査によると、リーマン前は168物件、3万7877戸のうち駐車場が設置されているのは3万1614戸で、設置比率は83.5%にのぼっている。都県別では23区が59.3%となっているほかは、都下が83.3%、埼玉県が79.3%とリーマン前から10ポイント以上下回っている。

一方、現在は157物件、2万8096戸のうち駐車場が設置されているのは1万7294戸で、設置比率は61.6%にとどまった。リーマン前と比べ実に21.9ポイントも下落している。23区が47.4%と50%を割っているほか、掲載物件が大规模物件(リーマン前に企画した可能性もあり)など3物件しかなかった千葉県が100%となっているが、神奈川県が83.3%、埼玉県が79.3%とリーマン前から10ポイント以上下回っている。



写真と記事は関係ありません

シヨック前の利用条件が付いているものもあるが、集計を急ぐためカウントしたりしなかったりしたものも含まれる。全体の数値に与える影響はくわずかと判断した。

調査によると、リーマン前は168物件、3万7877戸のうち駐車場が設置されているのは3万1614戸で、設置比率は83.5%にのぼっている。都県別では23区が59.3%となっているほかは、都下が83.3%、埼玉県が79.3%とリーマン前から10ポイント以上下回っている。

リーマン前83%↓後62%

マンション駐車場設置率激減

野村不動産 1次取得向け「OHANA(オハナ)」好調



線平塚駅から徒歩6分で、専有面積は69.11×90.02㎡、最多価格帯は2600万円台、坪単価は127万円、施工は長谷工コーポレーション。

平塚市の津波避難ビルに指定されており、分譲マンションの完成前の指定としては神奈川県初。

「八坂萩山町」も「平塚桃浜」も、人気の最大の要因は圧倒的な価格の安さ、同社のブランドに対する信頼だ。

「萩山町」はマンション空白区なので単価は把握しづらいが、数年前、萩山駅近くで東京建物と西武鉄道が東京都の民設公園制度を活用したマンション「Brillia L.S.O. 萩山」(184戸)は坪170万円だった。「平塚桃浜」は坪140〜150万円が相場だ。

「オハナ」の設備仕様は、同社の「クラウド」より劣るが、郊外型マンションのレベルとしては低くはなく、「可変ニースペース」「奥行きアップ玄関」を採用するなどの工夫も凝らしている。贅肉をそぎ落とした分、価格にも反映されている。

廃止してはどうか地価公示制度

今年も国土交通省から地価公示が発表された。住宅地の変動率は全国平均でマイナス2.3%となった。リーマン・ショック後の景気の後退、東日本大震災の影響などを考えれば当然の結果だ。

この結果にとにかくいうつもりはない。言いたいのは、もう公示地価制度を廃止してはどうかということだ。今年度予算でも公示地価だけで約37億円が盛り込まれている。この額は、小さな町村の年間予算に匹敵する額だろう。調査地点は26,000地点だから、単純計算で1件当たり約142,000円にもなる。全額を被災地復興関連にまわすべきではないか。

なぜ、このような主張をするのかといえば答えは単純だ。東京農大の初代学長の横井時敬は「稲のことは稲に聞け、農業のことは農民に聞け」と語ったように、「不動産のことは不動産業に聞け」ばよい。三井不動産リアルティや野村不動産アーバンネット、東急リパブルなどが定点観測を行い、定期的に発表している。これで十分だ。地方の地価を知りたいければ、全宅連系の地場の不動産会社に聞けばよい。

こんなことを言うと、地価公示の目的である『『正常な価格』を判定し、一般の土地の取引価格に対して指標を与えるとともに、公共事業用地の取得価格の

算定等の規準」がわからなくなるではないかという反論が出るかもしれない。

しかし、そもそも「正常な価格」とは極めてあいまいだ。土地に限らず売り手と買い手に偏らない商品価格を国がお墨付きを与えることが適当かどうか。公共事業用地の算定基準についても、いったい26,000地点も調べないといけないことなのか。公共機関は年間でどれぐらいの土地取引をするのかも聞きたい。大都市はともかく、地方は数えるほどではないのか。必要ならその都度、民間など専門家に聞けばよいことではないか。

どうしても制度を続けるというのなら、せめて都道府県地価と一緒にして欲しい。

記者の目

環境・スマートシティ取り組み加速



同社は2月、「柏の葉 区域」の記者説明会を開き、キャンパスでスマートシティの取り組みを行う。会場に配布された「環境未来都市提案書」では、葉大学などと先に国の指し示した「環境未来都市」のモデルとして、①環境・市「地域活性化総合特別 エネルギー問題を解決す

「柏の葉キャンパスシティ」完成予想図

化石燃料を一切使用しない

「スマートコミュニティ」「スマートシティ」「スマートタウン」など呼称は様々だが、あらゆる技術を駆使して創エネ・省エネを進め、エリア単位でエネルギー、情報、交通、市民生活の変革を目指す取り組みが世界的規模で行われている。わが国でもその動きは加速しているが、不動産業界では三井不動産が一步も二歩も他社をリードしている。4月1日付で「スマートシティ企画推進部」を立ち上げ、菰田正信社長が直々に部を管掌する。ビッグプロジェクト「柏の葉」は国の「未来都市構想」事業として採択された。業界で初めて「サステナブル・コミュニティ研究会」を設立した。同社の環境問題を含めた取り組みを紹介する。

る「スマートシティ」②超高齢化社会に対応する「健康長寿都市」③日本経済再生を担う「新産業創造都市」を提示し、2050年の将来像を描いている。

「スマートシティ」については、「使用エネルギー



「環境未来都市」説明会

昨年7月に行われた共同記者会見
(左から秋山氏、岩沙氏、濱田氏、齋藤氏、小宮山氏)

分譲住宅でも初・初・初

Sランク

三井不動産レジデンシャルが近く分譲する都



「ファインコート田無西原町すずかぜ公園」



「パークホームズ大倉山」の共用部の「見える化」モニター

「S」ランクを取得した。全住戸の門柱には三井不動産が保有する北海道の森林の間伐材を採用。各住戸は、省エネ等級4相当の断熱性能に加え、様々な省エネ設備を採用することで標準

不動産が保有する北海道の森林の間伐材を採用。各住戸は、省エネ等級4相当の断熱性能に加え、様々な省エネ設備を採用することで標準

大倉山

六本木

同研究会では、コミュニティにとって重要と思われる「36の要素」と「143の指標」を新築マンションの商品企画に生かしたり、入居挨拶会(仮称)などを実施していく。対しても管理支援策などを提案していく。

コミュニティ支援も強化



「サステナブル・コミュニティ研究会」セミナー

基調講演を行った
真野洋介・東工大准教授報告した三井不レジ・
川路武氏

高齢化の進む我が国における「新産業創造都市」で、新しいライフデザインモデルを実践している。『技術力』を活かし、日本

三井不動産レジデンシャルは3月、昨年7月に発足させた「サステナブル・コミュニティ研究会」の研究成果を発表を兼ねたセミナーを開いた。「サステナブル・コミュニティ研究会」は、同社の「経年優位」の事業理念をさらに発展させるには、共助・互助・地域住民との連携など持続可能な「サステナブル・コミュニティ」がより重要なテーマと考え発足させたもので、プロジェクトメンバーには同社と三井不動産住宅サービスのほか、外部団体と7名からなる専門家のアドバイザーボードで構成されている。

他社をリードする三井不動産

経済の活力を牽引する新産業の創造が活発となり、「子供たちは語学ばかりでなく国際的なリーダーシップの取れる人材として育ち、臆することなく世界へと飛躍し活躍する者が多い」と予測する。

提案書には向こう5年間で取り組むべき事業の事業費として約67億円を想定。今後、国と調整しながら確定することになっている。

同社は昨年7月、岩沙弘道・会長をはじめ秋山浩保・柏市長、濱田純一・東大総長、齋藤康・千葉大学長、小宮山宏・三菱総研理事長が一堂に会して共同会見を行い、スマート