

人材最重視の姿勢で成長し、 1万店舗のネットワーク構築を 目指す信義房屋

「以人為本」の理念に基づく「人材、品質、業績」を思考順序とし、成長を続ける信義房屋。業績面で15年以上に渡り業界トップを走り続けているだけでなく、企業の社会責任(CSR)にも注力している。海外では、中国事業を拡大させながら、2010年に中華圏以外では初めての営業拠点を東京に設置した。今回は信義企業集団CSO(Chief Strategy Officer)の周莊雲氏を訪ね、同社の事業状況や台湾不動産市場の展望などについてお話を伺った。



信義房屋仲介(股)策略長 周莊雲氏

事業概況について

当社は1981年に設立され、仲介事業者として政府認可を得た後、1987年に正式に「信義房屋仲介股份有限公司」として発足しました。その後、1999年に店頭公開、2001年には台湾の不動産仲介会社として初めて台湾証券取引所に上場しました。当社は不動産(住宅、オフィス、土地等)仲介のほか、代理販売やコンサルティングなど、不動産周辺の事業を幅広く手がけています。2010年の成約件数は約1.8万件で、売上(仲介料など)は100億元を超えました。成約件数、売上とも、住宅が全体の9割を占めます。当社は1994年以降、成約件数、売上ともに業界トップを維持しています。

当社のネットワークは台湾全土の324店のほか、中国の6都市(北京、上海、蘇州、杭州、青島、成都)及び東京に営業拠点があります。いずれも直営店です。中国では信義房屋のほか、「科威国際」のブランドでも不動産仲介店舗を展開しています。こちらはフランチャイズ制を採っており、上海と浙江に約170店舗あります。「信義房屋」ブランドの店舗が直営にこだわるのは、どの店舗であっても、サービスの品質を一定に保つためです。

出店計画目標は、2011年中に台湾は400店舗、中国の信義房屋は130店舗、科威国際は300店舗まで増やします。中長期的には、2020年にグループ全体で10,000店舗の突破を目指しています。

上場の目的について

不動産仲介の事業はそれほど大きな資金需要があるわけではありません。上場を行った理由の一つは、お客様にブランドを認知していただくためでした。また、上場企業に求められる様々な規範や情報公開の要求に応えることは、そのままコーポレートガバナンスの合理化につながる、というメリッ

トがありました。当社は3名の独立董事を置いているほか、社内に監査委員会を設置するなど、経営の合理化と内部統制を徹底しています。こうした取組みが認められ、当社は2008年から3年続けて、中華治理協会によるコーポレートガバナンス評価の認証を得ています。

企業の社会責任(CSR)の取組みについて

当社は企業が当然果たすべき責任として、長期にわたってCSRを重視してきました。具体的な取組みとしては、2004年から「社区一家贊助計畫(コミュニティサポートプロジェクト)」を行っています。総経費1億元の5年間のプロジェクトで、台湾各地のコミュニティによる街づくりを贊助しています。当社も議論の中に入り、コミュニティの中につながりが生まれ、交流が活性化するような計画をともに作り、それに対して資金援助を行ってきました。プロジェクトは2期目に入っており、これまでに700以上のコミュニティを支援しました。

貴社の強みと人材重視の姿勢について

当社の強みの一つは、業界に先駆けて新しいサービスを提供し続けている点です。これには、不動産説明書や「住宅購入四大保障制度」などがあります。例えば、「海砂屋(海岸の砂を用いたコンクリートによる強度の低い物件)や「輻射屋(放射線量の多い物件)を事前にチェックして情報を提供しているほか、万が一契約後に問題があった場合には補償を行っています。このほか、台湾では漏水についての責任は売り方にありますが、買い方が成約後に売り方と連絡が取れない、ということがよくあります。そんな時にも、当社は一定額を補償しています。また、成約から不動産の名義変更までの間のリスクに対応するための契約履行保障も提供しています。銀

台湾トップ企業

行の資金保証を受けられるので、お客様は安心してお取引引きができます。

人材は当社が最も重視している点です。当社の設立初期は、不動産仲介業界には高卒の人材が多かったのですが、当社の募集条件は「大専(大学又は高専)卒以上、業界経験なし」としました。さらに現在では、当社の経営理念を実行し、広めていく能力のある人材を確保するために「大卒以上、業界経験なし」としています。入社時の経験を問わないのは、「空のコップこそ、きれいな水を注ぐことができる」という考えからです。多くの社員は経験ゼロからスタートしますが、研修や実地経験をjて成長していく中で、長期的な定着率は業界の中では高くなっています。当社はまた、人材育成のための社内研修も充実させており、従業員はマネージャーになる前に少なくとも300時間以上の研修を受けています。当社は店長候補の人数に応じて店舗数を決定することを原則としているため、店舗数が増えるにつれてサービスの質が落ちるといったことはありません。とにかく、まずは人材です。優秀な人材がいれば、良いサービス、良い業績は当然後からついてきます。

日本事業の概況と日本企業との提携について

当社は2009年に日本で事業を始め、2010年7月に正式に「信義房屋不動産株式会社」を設立しました。社長及び従業員1名が駐在員、他は中国語と日本語ができる人材を現地で採用しています。当面の日本法人のビジネスは、台湾のお客様へ日本の不動産を紹介することが中心です。将来的には中国のお客様への日本の不動産の紹介、或いは日本のお客様へ台湾の不動産を紹介するサービスも広げていきます。

2010年度の成約金額は約60億円です。台湾のお客様が日本の不動産を購入する目的は大きく、投資用と居住用の二つに分類でき、前者は利回りのいい中古の安めの物件、後者は新築で高価格帯の物件の購入が多い、という傾向が見られます。一件あたりの平均成約金額は7~8千万円ですが、上記のように、購入物件は二極化しています。

当社は日本において、オリックス及び大京と業務提携しており、両社が建てた物件を台湾のお客様に紹介しています。オリックスとは台湾での長年のお付き合いが、大京はオリックスグループによる紹介が事業提携のご縁となりました。日本に直営店を開き、日本企業と一緒にビジネスを行うことを決めた理由の一つは、日本のサービス業の優れた点を取り入れるためです。日本企業のきめ細やかなサービスと台湾サービス業の柔軟性とを上手く融合させて、サービス水準のいっ

そうの向上を図りたいと思います。

両社との事業提携は将来、中国へと拡大する可能性もあります。一般的に、台湾企業は言語や文化面から中国市場への参入障害が低いという強みがあり、日本企業は、台湾をハブとして、中国市場での成功のチャンスを広げることが可能です。一方、台湾企業にとっても日本企業とのパートナーシップにはメリットがあります。日本企業は国際市場での事業経験が豊富で、経営資金の面でも台湾企業と比べ安定しています。日台企業は良好な補完関係にあると言えます。

中国では現在、不動産仲介事業に対する外資制限はありませんが、不動産建設の面では各種の規制があります。今後、ECFA(中台経済協力枠組み協議)によって台湾企業はこうした規制業種への優先アクセス権を得る可能性があり、日台アライアンスの可能性はいっそう広がっていくことでしょう。

台湾不動産市場の展望について

現在の不動産市場は、二つに分けて考える必要があります。一つは都心の物件、オフィス、高級住宅など、国内資金だけではなく、外資の投資対象にもなっている物件です。特に中国からの投資規制の緩和に伴い、今や台湾の物件は、北京や上海、香港などの物件との比較の中で投資が行われるようになってきました。これらの高級物件は、国内外の豊富な資金と需要を背景に、引き続き上昇傾向が続くでしょう。もう一つは、都心から離れたエリアの居住を目的とする物件です。一般に不動産市場の成長は経済成長と連動しています。昨年10%を記録した経済成長率は安定化に向かっています。現在は、特に台湾の北部において、高級物件の高騰が牽引する形で不動産市場全体が過熱化している状態ですが、居住用物件については今後は正常な価格水準へ戻っていくと思います。

ありがとうございました

信義房屋仲介股份有限公司の基本データ

会社名	信義房屋仲介股份有限公司
設立	1981年
董事長	周俊吉
資本金	36.58億元
社員数	3,274名(2010年9月末)
事業内容	各種住宅、オフィス、土地の仲介売買

注)2011年1月時点のデータによる。
出所)公開資料及びヒアリングよりNR1整理