

日本一楽しい みんなに好かれる不動産会社を目指して

S-POINT 株式会社 S-point



新幹線口店内



リミテッド名古屋店内



八事店外観

株式会社S-point(エスポイント)は、名古屋市中で不動産賃貸仲介・管理・売買事業等を営む。主力の賃貸仲介業では同市内に「部屋セレブ」(屋号)9店舗のほか、デザイナーズ高級賃貸専門店舗「リミテッド名古屋」を展開している。「部屋セレブ」では住宅の斡旋など法人契約に特化した部門も設置し、これら賃貸仲

名古屋で「部屋セレブ」を展開

不動産賃貸仲介「お部屋探しは『部屋セレブ』」でお馴染みの株式会社S-point。2006年の創業以来、革新的な取り組みで急成長を遂げている。

介の取扱い物件戸数は名古屋市内を中心に46万件に及ぶ。

また、リフォーム、リノベーションなどの内外装工事に加え、ホームページの制作や広告等に使用する物件の写真撮影などを内製化することで業務の効率化、同業者との差別化を図るとともに、顧客や家主からの要望に迅速に答えることで高い信頼を得ている。



代表取締役社長 佐々木 永年氏

企業概要

所在地	愛知県名古屋市中村区太閤通8-30 2階 TEL:052-433-3131 FAX:052-462-1085
設立	2006年(平成18年)11月
資本金	800万円
従業員数	140名(2019年5月現在)
事業内容	不動産賃貸借・管理全般及び仲介、不動産売買、アパート・マンション開発、内装リフォーム、外壁工事など
店舗	名古屋市内に10店舗
関連会社	S-DREAM株式会社
URL	http://www.spoint.jp/



社員の平均年齢は27歳と若い

賃貸仲介業でスタート

同社の設立は2006年。天下統一をおさめた豊臣秀吉生誕の地、名古屋市中村公園にて佐々木社長を含めた11名で賃貸仲介業の2店舗(中村店、名古屋駅前店)からスタートした。佐々木社長は「1年目は来店客が想定を下回り、持ち前の営業力でカバーしたが、次第に社員の頑張りに疲れが見え始めた。しかし、ベンチャーであるが故に人材はなかなか集まらなかった」と設立当初の苦難を振り返る。

そんな中で、賃貸物件700戸を所有する家主との管理契約に成功したのを機に不動産管理業に参入、やがて賃貸仲介も軌道に乗り、1〜2年毎に名古屋市内の主要拠点に次々と店舗を展開していった。2013年には名古屋駅近くにデザイナーズ

高級賃貸専門の「リミテッド名古屋」をオープンし高級路線にも本格的に参入した。15年には管理事業の拡張とともに、部屋セレブ法人事業部、不動産売買事業部、内外装工事部などの部門を立ち上げ、総合不動産業に向けた基盤を固めるなど、13期連続で増収を続けている。

人との出会いを大切に

佐々木社長は同社設立の前、大手不動産仲介会社に12年間勤務していた。「人と話すことが大好きで初対面の人も気軽に話せる。営業職に向いていた」と自負するように、不動産賃貸仲介、管理受託、建築営業などすべてのカテゴリにおいて何度も営業成績で全国トップに輝いた経歴を持つ。

そんな佐々木社長が営業マン時代から大切にしてきたことが社名の由来、「接点(ポイント)」にも通じる「人との出会い」である。「これまでお客様や家主様から色々な事を教えてもらった」という経験や感謝の気持ちから、同社では「人や企業家主などの

出合いを大切に、全ての人が笑顔で暮らせるような企業を目指す」とする理念が共有されている。

また、佐々木社長は「人脈を築くことは非常に大切だ」という。会社設立時から異業種交流会やイベントなど経営者が集まる場に積極的に参加し、人脈を広げるため「まずは自分を覚えてもらう」と意識し行動してきたという。2012年には起業家やビジネスリーダーが集う「一般社団法人パッションリダーズ」の「NAGOYA Branch」を立ち上げ、全国初の支部として名古屋地域の経営者の交流の場づくりの一翼を担っている。

くつろぎ、楽しみながら部屋探し

「部屋セレブ」には、「部屋」は始まりの場所、「セレブ」には心が裕福であるように」との想いを込め、新生活のスタートをサポートしている。メイנטナーゲットは20〜40代の単身者で、何でも気軽に相談できるように同世代のスタッフが接客している。

店舗は「来店したお客様にくつろいで楽しく過ごしていただく」をコンセプトに「カフェ」のような入りやすい雰囲気を出している。また、画一的でなく地域やまちのイメージに合わせて個性的な店舗づくりをしているのも大手他社には真似できない特長である。同じ名古屋でも法人が多い地区では高級感を演出、下町は賑やかに、商店街の多い地区では雑貨店のようなつくり

にする事で街に馴染み、顧客も入りやすくなる。

今後の出店戦略について佐々木社長は「名古屋でも主要地区の交差点の1階という好立地はコンビニや飲食店などの競争が激しいが、候補地とその店舗のコンセプトはイメージできている」という。

革新的な取り組みで差別化

同社は内外装工事部を自社に持つ。賃貸仲介件数が増加する1〜3月は物件の修繕工事も繁忙期となるが外注に頼らず自社で工事ができることで家主から高い評価を得ている。

また、不動産賃貸業界でもインターネットを駆使したメディア広告が増える中、システムエンジニアが常駐しホームページの制作のみならず、コンテンツの変更や更新に素早く対応している。キーワードやエリア検索の細かな分析でタイムリーな広告戦略も実施している。

同社ではプロのカメラマンも社内

らではの建物を知り尽くし、建物の魅力を最大限に引き出す撮影方法で広告の質を高めている。年間500件以上の撮影実績を持ち、同業者など外部からの撮影依頼も受けている。また、不動産業の枠を越え、映像制作を営む関連会社を通じて東山動物園やなごや小学校でのプロジェクトやマッピングの制作に携わるなど、グループとして事業の幅を広げている。

サプライズでモチベーションアップ

同社の社員の平均年齢は27歳と若い。「社員が夢を持って働くことができ、その夢が一番叶う会社を創りたい」と佐々木社長。一番の財産は人だということを重視した社員教育やモチベーションアップに取り組んでいる。

研修制度では、新入社員研修、キャリアアップ研修など充実しており、基本的な研修講師は外部から招くが、営業研修では佐々木社長が講師を務めるほか、ロールプレイングでは自ら接客方法を実演している。



全体朝礼受賞者

佐々木社長は「モチベーションアップにはイベントやサプライズが大切だ」という。毎月、ホテルで開く全体朝礼では、営業成績優秀者などの表彰式が行われるが、時にはカリス美容師を呼びその場で社員の髪をセットしたり、スタイリストを呼んで一番バランスよくコーディネートした社員にオーダー

スーツをプレゼントするといったサプライズを演出している。「髪型や服装ついで人の印象が大きく変わる。それを実感してもらおう」と、社員にとって接客への自信にもつながる。何より社内での雰囲気

全国100店舗を目指して

今年9月には、不動産売買事業部を強化するため、店舗を移転・拡張し営業体制を強化、販促セミナーなども開催していく予定である。

今後について、佐々木社長は「20周年(2026年)に向け賃貸仲介業としては全国100店舗、名古屋では部屋セレブ15店舗、東京で80店舗を目指す」と、また法人事業部を強化し、東京、大阪、福岡、札幌へ進出することで社員1000人体制を目指す」と力強く語る。

また、将来的に各事業部を子会社として独立させ、同社をホールディングス会社にすることを目指している。「10人の社長のポストを創ることで社員の新たな目標にもなる」という。

リニア開通に向け更なる発展が期待される名古屋の地で、同社が今後どのような飛躍を遂げるか楽しみである。

文：調査グループ 津谷昭彦