

卷頭特集

トップインタビュー TOP Interview

全国で10万室超を供給するアフォーダブル住宅最大手
さらなる成長に向けて「受託営業部」を設立へ
ノウハウ生かしたマスターリースで供給増めざす



聞き手 垂澤 清三

PROFILE

東京都世田谷区生まれ。中央大学法学部出身。経済評論家・亀岡大郎氏に師事し、1994年全国賃貸住宅新聞社に入社。「週刊ビル経営(現週刊不動産経営)」の創刊に伴いビル経営研究所(現不動産経営ジャーナル)に転籍。1997年取締役編集長、1999年より代表取締役社長。

卷頭
特集

TOP Interview



ビレッジハウス・マネジメント
代表取締役社長兼CEO

岩元 龍彦氏

全国で10万室超を供給するアフオーダブル住宅最大手
さらなる成長に向けて「受託営業部」を設立へ
ノウハウ生かしたマスターイースで供給増めざす

手ごろな家賃で供給される住まいを指す「アフオーダブル住宅」に注目が集まっている。大都市の家賃が高騰するなかで、中低所得者や外国人労働者などが安心して住める住宅の提供が、喫緊の社会的課題となつてきている。このアフオーダブル住宅の最大手であるビレッジハウス・マネジメント（東京都港区）。約3千棟・10万室超を展開するが、岩元龍彦社長は「まだ需要に応えきれていない」と話す。今後の供給戦略の柱に「マスターイース」を据える。岩元社長にこれまでの事業展開と、これから展望について聞いた。

Profile

1974年生まれ。大学卒業後、コンサルティング会社、リーマン・ブラザーズ証券などを経て2009年フォートレス・インベストメント・グループ・ジャパン合同会社にディレクターとして入社。2012年同社マネージング・ディレクター。ビレッジハウス・マネジメント株式会社代表取締役社長兼CEO兼務。

撮影／中野スタジオ
聞き手／不動産経営ジャーナル 代表取締役社長 垂澤 清三

「アフオーダブル住宅」への注目度が高まっています。東京都が総額200億円の官民ファンドを組成して供給を目指すと発表しています。欧米ではこうしたアフオーダブル住宅を供給する事業者は一定数いると聞いておりますが、国内では御社が約3千棟・10万室超を供給する最大手となっています。まず、岩元社長がこの事業を始めたきっかけについて教えてください。

岩元 私はもともとリーマン・ザーズで不動産を含む不良債権投資業務に20年以上関わってきました。その後、09年10月にビレッジハウス・マネジメントの親会社であるフォートレス・インベストメント・グループに入社しました。

フォートレスの本社がある米国ではアフオーダブル住宅が普及しています。一方で日本では公営住宅が減少し、手ごろな家賃で住める住宅の供給が大きく不足しています。

折しも16年夏に旧雇用促進住宅の入札がありました。築古の雇用促進住宅を購入してアフオーダブル住宅として提供していくことができるのではないか。事業としてもしっかりと展開できる自信を持ち入札し、落札しました。実際に、購入物件の

垂澤 「アフオーダブル住宅」への注目度が高まっています。東京都が総額200億円の官民ファンドを組成して供給を目指すと発表しています。欧米ではこうしたアフオーダブル住宅を供給する事業者は一定数いると聞いておりますが、国内では御社が約3千棟・10万室超を供給する最大手となっています。まず、岩元社長がこの事業を始めたきっかけについて教えてください。

岩元 私はもともとリーマン・ザーズで不動産を含む不良債権投資業務に20年以上関わってきました。その後、09年10月にビレッジハウス・マネジメントの親会社であるフォートレス・インベストメント・グループに入社しました。

岩元社長がこの事業を始めたきっかけについて教えてください。

平均稼働率は33・3%ほどでしたが、これを1年で50%まで高めることができました。家賃も上がっておりますが、一方で実質的賃金はその上昇に追いついています。このような社会的背景から手ごろな家賃で入居できるアフオーダブル住宅への需要は非常に高いと思います。稼働率の推移など需要をどのように受け止めていますか。

岩元 需要是年々伸びています。当社物件は駅から徒歩30分などの郊外立地が中心ですが、現在の稼働率は81・3%（2025年2月末時点）となっています。

直近で増えているのが、技能実習生や特定技能として来日する外国人の方です。外国人が個人で契約する割合は24年で20年比3・5倍増となっています。法人契約でも技能実習生の社宅用途で契約するケースが増えています。法人契約でも技能実習生の社宅用途で契約するケースが増えて2・5倍増となっています。人口減少で生産年齢人口が減少し続けていくなかで外国人労働者は今後も増加することが確実で、需要のボリューム層であると認識しています。

日本人の需要も伸びています。稼働率は80%を超えて年々の伸び率は

落ちていますが、低稼働だったこれを1年で50%まで高めることができます。

このような背景から、非常に安定したポートフォリオを築いていると

落ちていますが、低稼働だったこれを1年で50%まで高めることができます。

このような背景から、非常に安定したポートフォリオを築いていると

落ちていますが、低稼働だった

物件への入居者が増えています。

このような背景から、非常に安定

したポートフォリオを築いていると

落ちていますが、低稼働だった

物件への入居者が増えています。

このような



垂澤 旧雇用促進住宅はもともと炭鉱離職者向公営住宅で、郊外立地の物件が多いとのこと。そのなかで高い稼働率を確保している競争力の源泉はふたつあると思います。ひとつは安価な家賃。そしてもうひとつは増加する外国人需要を取り込むために外国语対応を積極的に進めてこられたことです。外国语対応をどのように進めていらっしゃるかについて詳しく教えてください。

岩元

当社のコールセンターは23名のインターナショナル・サポート・チームが、ポルトガル語、英語、ペトナム語の3カ国語で対応しています。さらにインドネシア人2名を採用し夏頃からインドネシア語対応を始め、公用語であるビルマ語も実施予定です。技能実習生など外国人労働者で需要の高い国籍の母国語の対応に取り組んでおります。

これは他社ではない、当社ならで

はなく口座から預金を引き出していたために「振り替えられなかつた」と速やかに対応していただいています。そのため、家賃回収率は99%以上となっています。

垂澤 旧雇用促進住宅はもともと炭鉱離職者向公営住宅で、郊外立地の物件が多いとのこと。そのなかで高い稼働率を確保している競争力の源泉はふたつあると思います。ひとつは安価な家賃。そしてもうひとつは増加する外国人需要を取り込むために外国语対応を積極的に進めてこられたことです。外国语対応をどのように進めていらっしゃるかについて詳しく教えてください。

岩元

当社のコールセンターは23名のインターナショナル・サポート・チームが、ポルトガル語、英語、ペトナム語の3カ国語で対応しています。さらにインドネシア人2名を採用し夏頃からインドネシア語対応を始め、公用語であるビルマ語も実施予定です。技能実習生など外国人労働者で需要の高い国籍の母国語の対応に取り組んでおります。

これは他社ではない、当社ならで

はのサービスです。外国人の方に対して契約書を母国語で用意し安心して生活していただき、万一对手があるとしても言葉の壁で困ることがないような環境を整備しています。

垂澤 外国人の方が多く入居されていると、生活習慣の違いからほかの入居者や地域とのトラブルも懸念されます。御社のように多言語対応できる体制があれば、外国人・日本人双方にとって安心感のある住居環境を整えていくことも可能だと思います。そういう共生をめざした取り組みについてはいかがでしょうか。

垂澤 外国人入居者が多い物件では地域共生や防災をテーマにしたイベントも開催しています。これらの取り組みを通じてトラブルを防ぎながら、日本人・外国人双方の入居者にとってソフト面でも安心して住める環境の整備に努めています。

垂澤 ここまで対応力は他社にはない大きな強みですね。これから日本で働く外国人がさらに増えていくなかで、住宅業界が抱える課題を解決する好例だと思います。業界が抱える課題として、管理人不足もあります。最近では管理人不在のマンションも増えています。住人自らが管理を行っているというケースも聞きます。御社ではこういった管理人

を減らしていくためには、日本の生活習慣や文化に慣れていたりすることが重要です。

当社ではコールセンターのほかに、外国人入居者向けのゴミ出しや分別のルールブックを配布・掲示しています。

垂澤 外国人の方々が多くの入居されています。そこで、生活習慣の違いからほかの入居者や地域とのトラブルも懸念されます。御社のように多言語対応できる体制があれば、外国人・日本人双方にとって安心感のある住居環境を整えていくことも可能だと思います。そういう共生をめざした取り組みについてはいかがでしょうか。

垂澤 外国人入居者が多い物件では地域共生や防災をテーマにしたイベントも開催しています。これらの取り組みを通じてトラブルを防ぎながら、日本人・外国人双方の入居者にとってソフト面でも安心して住める環境の整備に努めています。

垂澤 ここまで対応力は他社にはない大きな強みですね。これから日本で働く外国人がさらに増えていくなかで、住宅業界が抱える課題を解決する好例だと思います。業界が抱える課題として、管理人不足もあります。最近では管理人不在のマンションも増えています。住人自らが管理を行っているというケースも聞きます。御社ではこういった管理人

不足についていかがでしょうか。

岩元 当社では管理人を「住宅担当者」と呼んでいますが、この住宅担当者体制では人材不足に悩まされることなく、うまく機能しています。

垂澤 その理由を分析すると、住宅担当者も当社の社員としてしっかりと責任を持つ業務にあたっています。そのため、入居者や地域とのトラブルも懸念されますが、御社のように多言語対応できる体制があれば、外国人・日本人双方にとって安心感のある住居環境を整えていくことも可能だと思います。そういう共生をめざした取り組みについてはいかがでしょうか。

垂澤 外国人入居者が多い物件では地域共生や防災をテーマにしたイベントも開催しています。これらの取り組みを通じてトラブルを防ぎながら、日本人・外国人双方の入居者にとってソフト面でも安心して住める環境の整備に努めています。

垂澤 ここまで対応力は他社にはない大きな強みですね。これから日本で働く外国人がさらに増えていくなかで、住宅業界が抱える課題を解決する好例だと思います。業界が抱える課題として、管理人不足もあります。最近では管理人不在のマンションも増えています。住人自らが管理を行っているというケースも聞きます。御社ではこういった管理人

垂澤 先ほどの家賃回収率99%という高い数字も、住宅担当者の存在も置くことのメリットはほかにもあると思いますが、いかがでしょうか。

垂澤 住宅担当者を通したコミュニケーションは客付けにも良い影響を及ぼします。御社ではこういった管理人

与えています。当社は自社付けが約50%となっています。この数字は住宅担当者の果たす役割が大きいです。お客様がご興味をお持ちの物件についてコールセンターまでご連絡いただいた後、内見をご案内します。当社は店舗を有していないので、内見は住宅担当者が現地を案内しています。案内した後には、住宅担当者からフィードバックを受けて、お客様をフォローして入居に至るわけです。この仕組みは入居率向上に大きく寄与しています。

また建物の恒久化の観点から日々の目視点検は欠かせません。住宅担当者が物件を日々目視して、「ビビが入ったね」とか「漏水があるよ」という情報を逐次共有してくれます。それらの情報をベースに簡単な修繕や大規模修繕の計画などを練ることができるわけです。

DX化にも取り組み、これまでコールセンターやウェブサイト、顧客管理のシステムを構築してきました。住宅担当者全員にiPhoneを貸与し、業務のやりとりはビジネスチャットツールを使用しています。こうしたアナログとデジタルをしっかりと組み合わせられたこともスムーズに事業を進めていく上でのポイントになっています。

垂澤 アフォーダブル住宅という新しい分野に挑戦して、トップランナとして順調に事業を進めてこられてきたわけですね。アフォーダブル住宅の供給はまだ不足していると思います。物件供給をさらに上積みしていくため、これから戦略についてはどのように練られていますか。

岩元 これから多くの機会があると考えているのが民間からのルートです。たとえば高度成長期に竣工した社宅は今でも多く残っています。このような物件は当社としてチャンスがあると考えています。

これらの物件に対しても当社が購入するだけでなく、1棟あるいは低稼働の物件の空室部分をマスターりースするという方法もあります。そこで6月1日に当社営業本部の直下に「受託営業部」を設置して、マスターりースを行う受託事業を開始します。築古の建物は多く残っています。それらの建物を活用できるノウハウを持っているのは他社にはない当社の絶対的な強みです。この強みは最大限に生かしていきたいです。

このような施策を通じて物件数を年1千～2千室程度を上積みしていくとともに、既存の2960棟10万8411室の稼働率をさらに高めています。



うケースもあります。生産調整の場合、将来的に需要は戻ります。

1年前に再稼働した北海道の野幌の物件では、近隣に学校や工場があり入居も順調に進んで、成功事例となりました。ほかにも工場の新設で需要が生まれたことから再稼働に至った物件も複数あります。様々な事情で需要は大きく変動しますので、慎重に見極めるように努めています。

こうした取り組みを通じて、稼働率を年数%程度高めていきたい。

今後の中長期的な戦略として、資本市場の活用なども視野に入れながら、持続的な成長の実現に向けて取り組んでいきたいと考えています。

垂澤 足もとの売上高は賃料収入をメインに400億円となっていましたが、マスターりースを手掛ける受託営業部の設置でさらなる上積みが期待できますね。現在の物件の稼働率をさらに引き上げていくことにも日々取り組まれていると思います。

岩元 中長期的には稼働率を9割に引き上げていきたい。そのためには現在低稼働の物件の稼働率を高めていくことが必須です。

たとえば青森県は稼働率68%となっていますが、地域のなかでも物件によって稼働率にばらつきがあります。稼働率が低い背景にも需要が限定的であるという以外に、工場が一時的な生産調整を行っているとい

会社概要

ビレッジハウス・マネジメント

フォートレス・インベストメント・グループが一括取得した旧雇用促進住宅を運営・管理する賃貸管理会社として設立。全国で10万戸超の賃貸住宅「ビレッジハウス」を展開。既存建物を有効活用し、低賃料を実現している。『誰もが生活の質を保ち、手ごろな家賃で安心して長く住み続けられる住宅』として民間で唯一、大規模にアフォーダブル住宅を提供している。