

2024.autumn



【巻頭企画】

ランドネット榮代表が語る
「経営の極意」

【対談】

湾岸タワーマンションの現況
FJリアルティ 藤田氏

【コラム】

これからのマンション市場
さくら事務所 長嶋氏

【PR】

360°パノラマVR「スペースリー」
株式会社スペースリー

「ようやくスタートラインに立った」

という現在の心境と目標に迫る

ランドネット 榮章博代表が語る！

経営の極意

今年25周年を迎えたランドネットの代表 榮章博(さかえ あきひろ)さんは、大手不動産流通会社を退社後、1999年に同社を創業されました。長く業界の第一線を走り続けてきた同社ですが、榮さんは「まだまだ始まったばかり」と語ります。四半世紀にわたる経営の中では、存続を揺るがすような「ピンチ」もあったのだとか。逆境を切り抜け、64歳になられた今も大きな目標を掲げる榮さんのこれまでと人間性に迫ります。

劣等感があった幼少期 そこで培った「継続力」

私自身を一言で表すとすれば「長距離選手」だと思っています。幼少期は身体が弱く、徒競走でも水泳でも周りに全く勝つことができず、劣等感がありました。しかし、小学校6年生のときにマラソン大会に出場すると入賞することができたのです。高校から始めた水泳も、短距離では勝てなくても、400メートル、800メートルといった長距離ならそこそこ通用しました。何が言いたいのかというと、瞬発的に力を発揮することに長けている人もいれば、継続す

ることで力を発揮できるタイプもいるわけです。

私の場合は、後者。「継続は力なり」というのはまさにその通りで、私は今64歳なのですが、これからも努力し続けることで業界トップを目指していきたいと考えています。

さまざまな見方があると思いますが、長期政権は腐るという論調もあります。しかし、会社を良くしたいという気持ちがあり、自ら努力し続けるという姿勢があれば老害にはならないと思っていますので、あと20年はこの仕事を続けさせていただきたいと思います。

弊社は、ようやくスタートラインに立ったところ。自分がずっと思いついてきたことが、ようやく実現し始めています。コンバクトマンションの取引高や契約数は業界トップクラスにまで成長しましたが、区分マンションはもちろん、戸建てやアパートから1棟ビル、1棟マンションまで、日本にある全ての物件を扱いたいと考えています。

Interview

株式会社 ランドネット
代表取締役 榮 章博



営業の1/2が退職……ピンチをチャンスに変えたきっかけとは？

これまでの経営は、決して順風満帆だったわけでは
ありません。創業から10年が経った2009年に
は社員30名ほどの企業になっていたのですが、営業
20名のうち10名が一斉に退職するということを
経験しました。

マインドを変えた「6つの精進」

すぐに10名を雇用してなんとか乗り越えたので
すが、私の不徳の致すところが大きかったもので
から「このままではいけない」と強く思い、すぐに稲盛和
夫さんが運営する「盛和塾」に入塾しました。盛和塾
とは、「心を高め、会社業績を伸ばして従業員を幸せ
にすることが経営者の使命である」とする稲盛さんの
経営哲学を学ぶ場です。ここで私が学んだ最も大きな
ことは、「6つの精進」です。

- ① 誰にも負けない努力をする
- ② 謙虚にして驕らず
- ③ 反省のある毎日を送る
- ④ 生きていることに感謝する
- ⑤ 善行、利他行を積む
- ⑥ 感性的な悩みをしない

とくに「⑥ 感性的な悩みをしない」という精進は、当時
の自分にもすごく刺さりました。たとえば、「天気が悪い
なあ。大丈夫かな」といった些細な悩みであっても、それが
表に出て社員や周りの人にも伝わってしまいます。当時は
社内の人間関係もぎくしゃくしていたものですから、会社
が見える喫茶店で「行きたくないなあ」と思い悩むこともあ
りました。

今思えば笑ってしまうような悩みなのですが、おそらく
稲盛さんもこうした言葉を提言されたからには、ご自身に
も言い聞かせていたはずですよ。高邁な経営者でいらつしやる
稲盛さんでさえも言い聞かせていたのであれば、自分が感
性的なことでも悩んでも仕方ないと思うようになり、そこ
からは小さなことで悩むことが減りました。

以降、業績は

毎年20〜30%増で推移

稲盛さんからは、他にもさまざまなことを学びました。
「今できること」ではなく、「未来志向」で将来を考えるとい
うのも、稲盛さんの教えです。今こうして、10年後、20

年後を見据えて努力し続けることができているのも、当時
の経験と稲盛さんの教えがあったからこそだと思います。
2009年に営業の半分が退職し、2010年、50歳
になる前日に盛和塾に入ったわけですが、そこからの業績は
毎年20〜30%増で推移しています。2009年の時点
で、業績を上げるための仕組み自体は整っていました。しか
し、最後の目に点が入っていなかったといえますが、仕組み
だけ整っていて、思いや理念を共有できていなかったのだし
ょう。今は毎朝、全支店をつなぎ、朝礼・勉強会・新聞の読み
合わせ・稲盛さんをはじめとする起業家や実業家の書籍の
輪読会などを行っています。併せて業績のグラフなども共有
することで、社員にも自分事として業務にあたってもらえ
る環境を整えています。



「株式上場」が、 ミッション実現の足がかりに

ランドネットは2021年、創業当時から目標の一つとしていた上場を果たしました。冒頭で「スタートラインに立ったところ」と申し上げたのは、上場を果たしたばかりということもあります。上場後は、格段に採用が楽になりました。営業のレベルも確実に上がっています。弊社のミッションは、既存住宅の流通・再生・運用で世界を変えること。このミッションを達成するには、資金も必要です。上場後は、金融機関からの融資の姿勢もだいぶ変わりました。一方、株式市場で資金調達ができるほど弊社の株は高くなっていませんので、まずは株価を上げ、新株発行で資金調達できるようにして、本気でミッション実現に向けて取り組んでいく所存です。

弊社は、創業当時からシステム開発にも力を入れ続けてきました。このミッションを達成するにも、最新のテクノロジーと独自のデータベースの活用が不可欠であると考えています。現在は、スマートフォンのアプリで売買や賃貸、リフォーム・リノベーションといった不動産を取り巻くすべての取引情報や収支明細、重要書類などを一元管理できるシステムを開発中です。日本では古来より、伝来した技術を受け入れ、革新し、発展させてきました。IT技術も、使いこなすことで不動産業界の発展に結びつくと思います。

振り返れば、私が不動産に興味を持ったのは、日本の高度経済成長期のまっただ中で育ったからかもしれません。東京オリンピックがあり、大阪で万博があり、リニア開通を控えている今の状況は、当時と酷似しています。日本の不動産は、他の先進国と比べればまだまだ安価ですが、伸び率でいえば世界トップ。このような時代に不動産業に携わり、日本の全ての不動産を扱うことを目指すとなれば、これはワクワクしますよね。

一問一答!!

あと20年は現役!
目標を実現したい!



好きな本

司馬遼太郎

好きな映画

ラストサムライ

趣味・特技

週6日通っているキックボクシング

座右の銘

知行合一、Boys, be ambitious
加えて稲盛和夫さんの言葉全て

不動産業界に入ったきっかけ

司法試験に落ちてしまったが、
法律の使える仕事をしたいと思ったから

起業のやりがい

Windows95との出会い

お客様に
提供したい価値

より良い判断をしていただくため、
価格変動などの情報を分析してお伝える

仕事に対する
考え方

仕事は大変なものではなく、実は面白いもの。
お金を稼ぎながら学べるし、
学びながら稼ぐこともできる

今後の抱負や目標

業界No.1

社長の こだわり

kodawari



TIME SCHEDULE

7:00~ 起床・朝食	8:30~ 出社	9:00~ 社内会議	10:00~ 全体朝礼
10:30~ 経済情報集	11:00~ クラウドファンディング会議	12:00~ システム改修会議	13:00~ 経営企画定例会議
14:00~ システム定例会議	15:00~ 情報整理や情報収集	16:00~ 昼食	16:30~ 打合せ
17:00~ データ戦略部定例会議	18:00~ マーケティング定例会議	19:00~ 夕礼	19:30~ 趣味のキックボクシング
21:30~ 夕食	22:30~ 帰宅		

朝礼・夕礼は全支店で

オンラインで全支店をつないで朝礼・夕礼をしていますので、
毎朝毎晩、数分間は全支店に私の声が届いています。

ランドネット運動会

2024年6月、さいたまスーパーアリーナを貸し切って「ランドネット運動会」を開催。参加者は約640名。10チームが、バレーボールやバスケットボール、綱引きやフットサル、リレーなどで白熱した争いを繰り広げました。お昼休憩の後の余興タイムでは、この日のために社員さんたちが練習してきたダンスやバンド演奏を披露。ランドネットでは、社員の親睦を深めるため、運動会の他にもBBQなどの社内行事を定期的に開催しているといいます。



キックボクシングは週6・2〜3時間

体力作りと柔軟性、反射神経を高めるため、週6回、1日2〜3時間ほどキックボクシングに励まれているといいます。「殴られると腹が立つ」といいますが、蹴りが入ると爽快なのとか。武道から身体の動かし方をはじめさまざまなことが学べるため、これからも続けていきたいと意気込まれています。



映画鑑賞が息抜きに

「映画は映画館で見る」という榮さん。他から全て切り離された空間・時間で映画を鑑賞することが息抜きになるといいます。一番好きな映画は「ラストサムライ」ということですが、「君の名は」や「ゴジラ マイナスワン」などのサブカルチャー作品も映画館でご覧になるそうです。

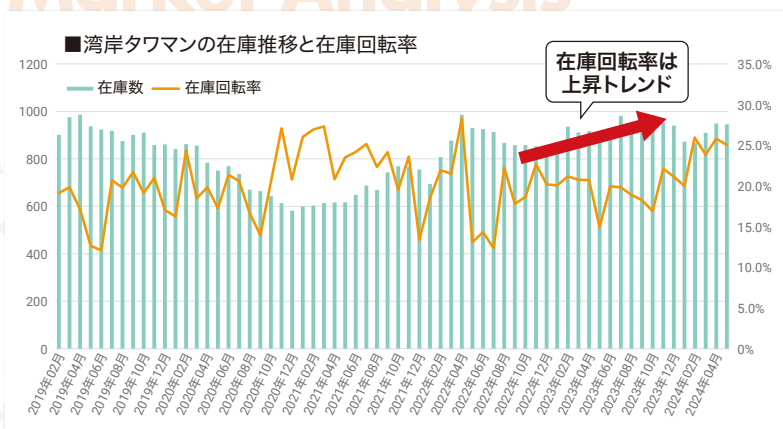


FJリアルティ藤田氏との対談 第一弾

今回はFJリアルティ代表取締役藤田氏との対談です。藤田氏は不動産仲介業務に従事しており、湾岸タワーマンションのエキスパートです。インフルエンサーとしても初心者から専門家まで幅広いファンに支持されています。

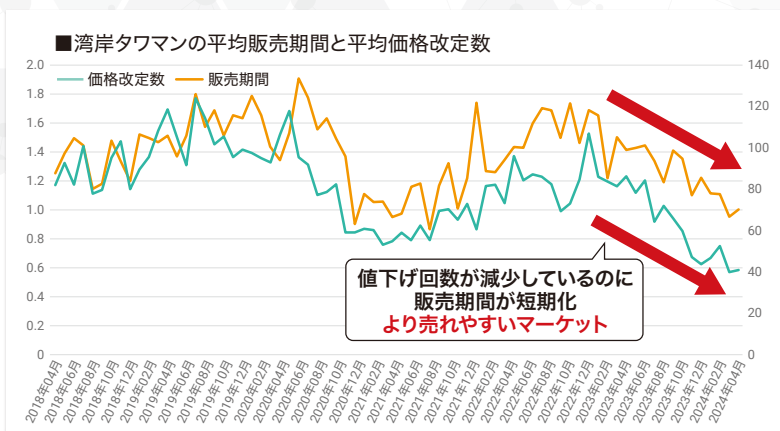
福岡「現況の湾岸タワーマンションの市況観を調査してみました。グラフの折れ線で示す通り、2023年後半から在庫回転率が急速に上昇しています。これは相対的な需要の増加と同義であります。」

Market Analysis



グラフ1

福岡「また、グラフ2のオレンジの折れ線で示す値下げ回数も、青い折れ線で示す販売期間も、2023年の頭から減少しています。これは、価格を下げていないのに、短期間で売れていくという事を示しており、こちらも需要の増加と同義です。従ってデータ上では、総合的に見ても、湾岸タワーマンション市況が非常に活発という事を示していますがいかがでしょうか？」



グラフ2

増加と同義です。従ってデータ上では、総合的に見ても、湾岸タワーマンション市況が非常に活発という事を示していますがいかがでしょうか？」

藤田「在庫回転率という概念が不動産領域で使われるのは非常に新鮮です。所感としては現場感とほぼ一致していると思います。現場視点で詳しくお話すると販売期間と価格改定数には二極化が見られます。売れる部屋は1週間以内に売れることが多い一方で、高値で粘りすぎる部屋は3〜6ヶ月以上決まらないこともあります。また最近では、値下げなしで売却できるケースが増加しています。これは、湾岸タワーマンションに対する需要が依然として高く、適正価格であれば迅速に売却できることを示しています。」

藤田「湾岸タワーマンションに人気が集まっているというだけではなく、現在湾岸タワーマンションの情報は非常に透明化されており、買い手も相場を理解しています。これが、取引が迅速に行われる要因の一つです。」

次回は購入者の実態と、湾岸タワーマンションの裏側について話を展開していきます。

株式会社
FJリアルティ
代表取締役
藤田 祥吾氏



会社ホームページ



「X」アカウント

YouTube・新聞・TVなど各メディアに
多数出演、ブログやX、Instagramで
湾岸マンションの情報発信中

長嶋修氏に聞く！これからのマンション市場

マンション価格の高騰は「バブル」ではない。よって崩壊も起きない。
しかし、これから9割のマンションが値下がりする

史上最高値を更新し続ける日経平均株価、マイナス金利政策解除、歴史的な円安……激動の半年間となった2024年上期。マンション価格は依然として高騰傾向が続いていますが、2024年後半、そして2025年のマンション市場はどうなっていくのでしょうか？さくら事務所会長で不動産コンサルタントの長嶋修さんに聞きました。

「格差」は今後ますます広がる

現在のマンション価格高騰は「バブル」でもなんでもなく「格差」が広がっただけのことです。バブルではないことから、崩壊も起きません。

バブル期の日本の土地資産額は2000兆円を超えていましたが、いまや1000兆円ほど。不動産市場はこの30数年間、縮小の一途をたどっており、今後もしさらに縮小していきます。マクロな視点でみれば、2024年後半も2025年もマンション価格は高騰していくでしょう。しかし、上昇するのは上位10〜15%のマンションであり、9割程度のマンションは値下がりしていくと見ています。円安、金利上昇、株価高騰などは、いずれも格差の拡大を助長していくものです。

「ボーナスタイム」は終了

「等地のマンションの価格は、もはや一般の方には手の届かない水準にまで達しています。とはいえ、一般の人が都心部のマンションを購入できるようになったのは、この20年程度の話。これまでは、いわば「ボーナスタイム」のような時代だったわけです。ボーナスタイムが終わったこれからの時代に不動産を購入する方は「セカンドベスト」の選択肢を

探す必要があるでしょう。手が届く範囲で、なおかつ資産価値の下落も少ないエリアとして想定されるのは、都心部の駅徒歩15分程度やバス便エリア、神奈川、埼玉、千葉など都心近郊エリアなどです。

マイホーム選びで

大事なものは「経済合理性」と「理想の実現」のバランス

マイホームの購入にあたっては、大きく2つの視点があります。1つは、経済合理性。将来、資産価値が維持できるかどうかということです。そしてもう1つは、理想の暮らしが実現できるかどうか。この2つのバランスは、個人や家族によって異なります。

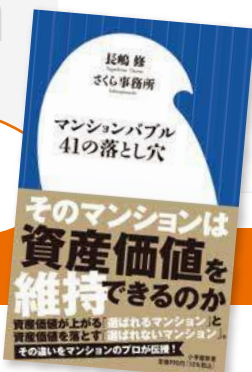
暮らし方、働き方が多様化している今、住まいに求めることも多様化しています。不動産を提案する皆さんにおかれても「買主が住まいに求めていることはなんなのだろうか」という視点を持っていただきたいと思います。

Column

長嶋修氏 最新刊

「マンションバブル 41の落とし穴」プレゼント！

5月31日の発売前にAmazonランキング
5カテゴリーで1位達成！



現在は募集終了しております

- ◆投資・金融・会社経営の不動産投資
- ◆不動産一般関連書籍
- ◆産業研究の不動産
- ◆小学館新書
- ◆産業研究の不動産投資
- 書籍紹介ページ ▶▶▶



ライバルはどんな査定書を送ってる??

売却査定・査定書作成

ロボ査定デザインランキング

弊社が提供している査定書ツール「ロボ査定」は業界一美しい査定書を目指し、全28種類のデザインテンプレートを取り揃えています。

そこで、現在ご契約いただいている会社様がどのデザインをご利用されているのか、集計してみました。

ロボ査定をご利用の方も、そうでない方も、ぜひ！参考にしてみてください！！

ボクが紹介していきます～！

ROBO-SATEI
RANKING

2024
3.1～5.31

4,180枚 **1位**

堂々一位だったのは
前回27枚の差で2位だった
コチラでシタ～！！
下剋上でス～！



3,508枚 **2位**

逆転されちゃいました。
とはいえ、
全体の13%を占めます！



1～3位すべて青...
もしかして不動産会社サンって
青がスキですか？！
ボクも青だから
ウレシィでス～！！



2,406枚 **3位**

前回9位から大きく
上がってきました～～～スゴイ



2,240枚 **4位**



1,304枚 **5位**



1,167枚 **6位**



1,121枚 **7位**

集計期間
2024年3月1日～5月31日
総出力枚数

25,583枚

1,115枚 **8位**

やはりシンプルな
デザインが続いています。
万人(万ロボ)ウケ！



ココにきてようやく
少しシンプルから
離れたものができました！
コレは都会っぽイ！



971枚 **9位**

954枚 **10位**

「目立ちたい！」狙いならば、
少しハデなものにしてみてもいいのかもしれない！
ボクは他の人(ロボ)と被らないもののがいいのデ、
コレが好きでス～！！(17位 388枚)



惜しくもランキング入り
できなかったデザインも
刺さる人には刺さる、カモ？

2週間
まずはお試し！無料トライアル



<https://robosatei.jp/trial/>

マンションナビ営業担当 山口の1日に密着!



マンションナビ一括査定をもっとうまく利用していただきたい!

悩み事・相談事などなど、皆様にもっと気軽に山口に相談してほしい!でも、山口は一体どんな人なのか?
日々奮闘しているマンションナビ営業担当 山口の1日をご紹介します。



9:30

社内mtg

毎日チームで意見交換。
ちいさな気づきも共有します。



中華料理
福すい



山口には決して欠かせないランチタイム!
会社近くにある中華料理「福すい」の
もやしラーメンをよく食べに行きます!
カウンター席のみのこじんまりとした
小さな町中華の雰囲気も最高です。
ぜひみなさんもお近くに来た際は
食べてみてください!



17:00

事務作業

別チームとの打ち合わせや各社様の電話対応、
集客施策を考えたり、、などなど幅広く
効率よく業務をこなしています!
不動産会社様と1番連絡が付きやすい
時間帯なので、つい長電話なんてことも、



山口とお話しませんか?

10:00

レクチャー

実際の使用方法をレクチャー。
遠方の参画会社様も
オンラインで対応いたしますので、
ご安心ください!



12:00

ランチタイム



14:00

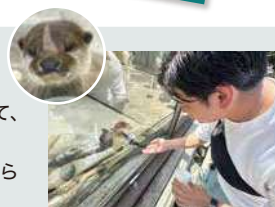
イベント出展

弊社サービスを知ってもらうため、
イベント出展なども積極的に参加しております!
サービス導入をご検討くださっている会社様へ
概要や仕組みをお伝えし、弊社サービスの
認知向上へ努めております。



番外編(休日は...)

先日、八景島シーパラダイスへ行ってきました、
カワウソに餌やりで触れ合ってきました!
最近はずごく暑いので、水族館で涼しみながら
よいリフレッシュ時間を過ごせました!



営業ひとりで奮闘中!だからこそ、全会社様の**専属担当**です!

小さなお悩みや疑問、サービス以外のこと、お力になれると考えています。
(エリア追加・変更、媒介に関する相談、新規参画希望など)もちろん事業部でサポートもいたします!



080-7430-7712

営業時間
平日10:00~18:00

不在着信の場合はメッセージを残していただけるとスムーズです

一括査定レビュー★ランキング

集計期間:2024.4.16~7.15


RANKING 1位
★★★★★ **3.80**
住友林業の不動産仲介


住友林業ホームサービス 株式会社
住所 東京都新宿区西新宿3-2-11
新宿三井ビルディング11F
URL <https://www.sumirin-hs.co.jp/>



★★★★★

・愛知県名古屋市 ・査定時期/2024年7月

事前予約なく店舗へ行ってしまった際に担当の方はお留守でしたが、店長さんが対応してくださり、査定書の説明やこれからの流れ、質問事項も丁寧に教えていただきました。とても好印象でしたのでお願いする予定です。

🏆 受賞コメント!

この度は、一括査定レビューランキング「第1位」の評価をいただき、大変光栄に存じます。当社は「お客様第一主義」を企業理念に掲げ、「お客様の生涯のパートナーであること」を目指し、日々業務に取り組んでいます。ご評価いただいたお客様に感謝するとともに、これからもお客様に満足いただけるサービスの提供に努めてまいります。


RANKING 2位
★★★★★ **3.70**


リストインターナショナルリアルティ株式会社 横浜支店

住所 神奈川県横浜市中区尾上町4-47 リスト関内ビル
URL <https://list-sumai.jp/branches/yokohama/>



★★★★★

・神奈川県横浜市 ・査定時期/2024年5月

担当の方は不動産の仕組みから売却まで丁寧に教えてくれました。もともと検討していた売却時期以外でのプラン作成もいただき、時期を逃さない販売戦略なども教えていただけた点も含め良かったです。



RANKING 3位
★★★★★ **3.60**

 **LANDNET**
株式会社 ランドネット

住所 東京都豊島区南池袋1-16-15
ダイヤゲート池袋 7階
URL <https://landnet.co.jp/>



★★★★★

・埼玉県和光市 ・査定時期/2024年4月

担当者の方がとても熱心で、価格交渉を頑張ってもらっています。一生懸命に交渉してもらっているので、期待を持ちながら待つとともにぜひお願いしたいと考えております。

? 一括査定レビュー★について

毎月上位3社様にはこちらのステッカーをお送りしております!

マンション一括査定では、査定依頼者様より各社様へのレビューをしていただいております。

レビューの評価が高いと...反響を優先して受け取ることができます!

査定依頼者様とお話しできたタイミングで、ぜひレビューをご回答いただけるよう

各社様からもお声がけください。管理画面から査定依頼者様に対して、

レビューの回答依頼をお送りいただくことも可能です! 詳しくはマニュアルをご確認ください▶▶▶



RESEARCH



前号のアンケート調査結果発表



自分の住まいには
こだわらない・お金はかけない

15%



自分の住まいに
こだわる・
お金をかける

85%



次回、**こんな調査をしてほしい!**

などご要望がございましたら
ZERO編集部までお気軽にお声がけください

ZERO編集部への感想・お便りはこちら

✉ info@mansionresearch.co.jp



MACHI会開催報告

社員研修として「MACHI(街)会」という
社内イベントを開催しました。

業務上、不動産データを扱っているものの

実際に自分の目で物件を見て自分の足で街を歩くことで、

データだけでは見えてこない地域ごとの特色や、

物件の特徴を体感しサービスに活かす・発信していくことがテーマとなっております。

3チームに分かれて、都内(幡ヶ谷・吉祥寺・蔵前)の各駅周辺で実施しました。



新メンバー紹介



いつも笑顔で、みんなを元気にする東京ガール♪

YOUR FIRST事業部：瀬倉 みゆう

第4号から参加させていただくこととなりました。

創刊されるたびにパワーアップするZEROに圧倒されていますが、今後もさらに皆様に
有益かつ魅力的なZEROを提供できるよう、全力で取り組んでまいります!

楽しみにしていただけますと嬉しいです。また、欲しい情報等ありましたらぜひお声
をお聞かせください! よろしく願いいたします。