

日経産業新聞

ワントップジャパン



LABI 1 高崎店内に設けた「ワントップハウス」(群馬県高崎市)

不動産仲介、100店体制に

不動産業のワントップジャパン(大阪市)はフランチャイズ(FC)形式による仲介店舗を本格展開する。賃貸・売買サービスだけでなく、リフォームの相談なども受け付ける。住まいに関連したサービスを1カ所で幅広く対応する。現在は8店舗にとどまるが、FCによる出店を急ぎ2017年にも100店舗強を目指す。

FC増やし、来年にも

リフォームや老人ホームも紹介

不動産の仲介店舗といえ、賃貸・売買業務のみと領域を限定しているケースが多い。ワントップジャパンは注文住宅の受付や、老人ホームの紹介まで手掛ける。「生涯を通じて不動産に関わるサービスを提供する(阪口富左雄社長)のが狙いだ。FC店の「ONE TOP HOUSE」は愛知県や大阪府などに現在8店ある。1店舗あたりの出店費は500万〜700万円を見込む。加盟金は120万円で別途、ロイヤルティとして毎月28万円かかる。これとは別に新築物件の販売を手がける場合は月1万円が、老人ホームの紹介業務を手掛ける際は

月3万円が必要だ。店舗面積は30平方メートル前後で、6〜10席を用意した。既存の不動産仲介業者のほか、工務店や建設会社などをFCの運営会社として想定している。ワントップジャパンはFC店の出店場所を確保するため、ヤマダ電機やユニーと提携している。このため店舗は家電量販店やスーパーの一角に出店したケースが多い。家探しと家電販売は相乗効果が見込める。ヤマダ電機が運営するLABI 1高崎店(群馬県高崎市)に2月に出店したFC店では、1カ月間で35件の来客があり、うち20件が成約したという。賃貸住宅の仲介を手がける主要各社では、アパ

マンショップホールディングスやセンチュリー21・ジャパンなどが1千店規模で事業を展開している。後発のワントップジャパンは、手がけるサービスを広げることと他社との違いを打ち出す。国土交通省によると、2015年の持ち家は前年比0.7%減の28万3366戸だった一方、貸家は4.6%増の37万8718戸だった。ワントップジャパンは投資会社のOTホールディング(大阪市)傘下で、2月に設立した。阪口社長はコールセンター業務を手掛けるアクトコールで役員を務め、住宅回りのトラブルに電話などで対応する業務を経験してきた。(岩本圭剛)