トップ対談

ホスト　有限責任中間法人 日本マンション協会
理事長　小木曽忠孝氏
URL http : //www.nmkk.jp/

ゲスト　東邸管理株式会社
代表取締役社長　目羅輝和氏

北野建設からマッヤハウジングの系列に
30年の実績で顧客により信頼感
「100年住宅」をめざす

小木曽　東邸管理といえば都会風の社名と歴史の古さで定評がありましたが、昨年六月にデベロッパーであるマッヤハウジングの一〇〇％系列会社となりました。

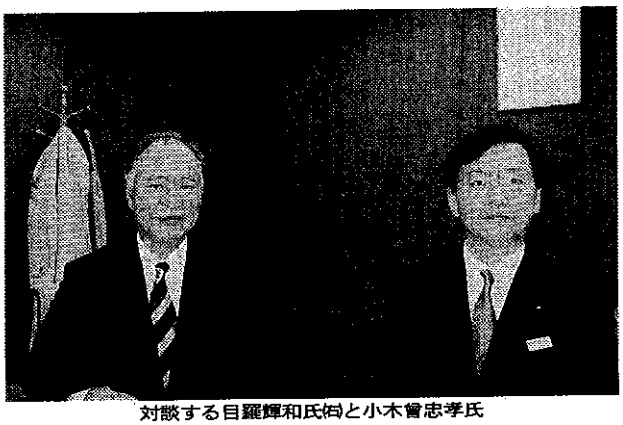
目羅　元々、長野県を本拠地としたゼネコンの北野建設がまさに都心地を中心に分譲マンションを販売し、昭和五十二年に系列管理会社として設立したのが東邸管理です。現在、管理戸数は二八組合、一、五六二戸と小規模ですが、きめ細かな管理をこつこつ手がけてきたこともあって、お客様から信頼をいただいております。

一方、マッヤハウジングはこれまでも分譲マンションを手がけてまいりましたが、今後年間五〇〇戸から一、〇〇〇戸規模での供給体制をめざしており、系列管理会社を擁することが急務となっておりました。たまたま、東邸管理の創立三十年を期に北野建設としては今後の東邸管理の方向性を検討していたタイミングでもあったことから、お互いの"利害"が一致した形でマッヤハウジングのグループ企業となった次第です。

よく、マッヤハウジングの系列化を機に社名も親会社の冠をいただいたらどうか、ということご意見もうかがいますが、現在、契約をいただいている管理組合の大半は北野建設の供給マンション系をはじめリゾート、ファンド案件と幅広く手がけたいと考えています。

小木曽　マッヤハウジンググループといえば、「一〇〇年住宅」を企業理念とすることで定評がありますが……

目羅　基本的には家族にとって一生の大事な買い物であるマンションを含めた住宅について、施主、管理会社ともども一過性的感覚であってはならない、ということです。つまり、売りっ放し、共用部分の管理だけで満足せずマッヤハウジンググループとご縁があって結ばれた以上、一生のお付き合いをめざしてもらいたい、という趣旨です。


対談する目羅輝和氏(右)と小木曽忠孝氏

ライフサイクルのアドバイザーに
グループ全体でコンサルティングを

たとえば、若いご夫婦がマンションを購入してお子さんが大きくなり手狭になってきた。当然、リフォーム、あるいは買い換えを考えます。その場合、グループあげて顧客のライフサイクルのアドバイザーに徹したいと考えています。そのために現在、グループ全体でコンサルティングとしてのノウハウを開発、蓄積しつつあります。当然、管理会社の役割分担としては顧客のために仲介業務も積極的に手がけたいと考えています。

小木曽　うかがっていますと、親会社の供給物件を機械的にお仕着せ風に管理する時代は終わった、という認識ですね。

目羅　当社には管理会社としての三十年の実績と、グループの「一〇〇年住宅」というビジョンが存在します。当然、グループが一丸となって取り組む必要があり、そこには親会社と系列管理会社という縦の構図は通用せず横一線の感覚です。そこで管理会社としては必要なことは、マッヤハウジングが施主として分譲するマンションについて、企画段階から立地条件、顧客層などを勘案したうえでの提案能力です。

具体的な事例でいえば、マッヤハウジングは現在、各戸内に独自で開発したペット専用の設備を備えたペット共生マンションを販売中でこの三月に完成予定です。このことは社会的関心事として朝日新聞でも報道されました（別記）。前記のコンセプトによるグループあげての成果といえます。今後、管理会社としては、これまでの管理の実績を踏まえてマンションの企画段階から積極的に提案して参ります。これが、ライフサイクルアドバイザーに結びつくことと確信しています。

また、やはり「一〇〇年住宅」のビジョンの一環ですが、今後は、どんな規模のマンションにおいても管理会社が率先して地域とのコミュニティーを提案する時代になろうかと思います。高齢化マンションの医療問題、あるいは共働きご夫婦の育児問題などは地域社会抜きにしては考えられません。管理会社がこうしたことに対し進んで取り組むことでライフサイクルアドバイザーとしての評価を得られることでしょう。

小木曽　目羅社長は銀行のご出身でマッヤハウジングに入社され、東邸管理の系列化とともに社長に就任されたとうかがっています。そういった第三者的な目で見て今後の管理業界をどう展望されますか。

目羅　当社の管理マンションにも該当することですが、築経年三〇年以上のマンションがほとんど全国で百万戸に達する、という時代です。管理会社としても従来のように日常の維持管理、財政を管理するだけの使命だけでは収まりつかなくなっている、と思います。つまり、管理会社として社会的資本である分譲マンションの「良好なストック形成」に参画しているというより一層の使命感を等しく持つべきではないでしょうか。こういった視野から判断すると現在当社にとって何が欠けているかが一目瞭然です。そういった意味でもマッヤハウジングのめざす「一〇〇年住宅」のコンセプトを人事に温存したいと考えています。

分譲マンションの企画段階から関与
評価された「ペット共生マンション」
地域コミュニティーづくりにも参画

◀2006年11月14日付「朝日新聞」から

ペットこだわり共生マンション

マンション分譲のマッヤハウジング（東京）は、各戸の玄関にペット専用の足洗い場をつけたり、屋上に犬の遊び場のドッグランを設けたペット共生マンションを、16日から販売する。

販売するのは「ガーデンホーム多摩永山」（東京都多摩市、地上6階建て、販売戸数31戸）。50代後半から60代半ばの元気なシニア夫婦層に対象を絞り、「ペット共生派」「ゆとり派」の需要に対応するマンションとして、ペットと暮らせる商品設計を追求した。

各戸の玄関には、温水も出る多機能のペット用足洗い場を業界で初めて設置したほか、各戸の中心部に一畳程度のペット占有スペースを配置し、ペットトイレ専用場用のワイド洗面台を採用したのが特徴だ。

共有空間ではさらに、薬浴もできる温水ペットバスを備えたグルーミングスペースを一階に設け、屋上にはドッグランを設置する徹底ぶり。

ペットクラブ運営会社と提携して、しつけやグルーミング教室などを行うペットクラブも展開する予定だ。同社では、「入居したペットオーナー同士のコミュニティーの形成も推進していく」という。

完成は来年5月上旬の予定となっている。

マツヤハウジング▶▶