

会社概要  
 ●業種 アパート・マンション等の賃貸  
 ●業種 仲介・管理事業  
 ●代表者 苗加充彦  
 ●設立 1978(昭和53)年1月  
 ●所在地 石川県金沢市石引1-7-1  
 ●TEL 076-222-4222  
 ●売上高 8億5000万円(連結)  
 ●社員数 32名  
 ●URL http://www.noka.co.jp/

「経営者は業績を伸ばすための打ち手を常に考えています。そしてその実行には、判断材料である最新業績の把握が必要です。でも以前は、組織体制がグチャグチャでこれできていませんでした。そこで越田先生に連結決算体制の構築をしていただいた。いまは業績把握が本当にしやすくなりました」(苗加社長)

「経営者は業績を伸ばすための打ち手を常に考えています。そしてその実行には、判断材料である最新業績の把握が必要です。でも以前は、組織体制がグチャグチャでこれできていませんでした。そこで越田先生に連結決算体制の構築をしていただいた。いまは業績把握が本当にしやすくなりました」(苗加社長)

「経営者は業績を伸ばすための打ち手を常に考えています。そしてその実行には、判断材料である最新業績の把握が必要です。でも以前は、組織体制がグチャグチャでこれできていませんでした。そこで越田先生に連結決算体制の構築をしていただいた。いまは業績把握が本当にしやすくなりました」(苗加社長)

「経営者は業績を伸ばすための打ち手を常に考えています。そしてその実行には、判断材料である最新業績の把握が必要です。でも以前は、組織体制がグチャグチャでこれできていませんでした。そこで越田先生に連結決算体制の構築をしていただいた。いまは業績把握が本当にしやすくなりました」(苗加社長)

# 「会計のプロ」を参謀に据え 積極的な投資戦略で逆風突破

会計参与

◎のうか不動産

賃貸管理・仲介市場は強烈な逆風のただ中にある。人口減少社会の進展で賃貸物件数はもう何年も供給過剰の状態。業界では過当競争が続いている。今後もマーケット拡大は、常識的に見て期待薄といえる。加えて課題も山積だ。違法性が争われている話題の「更新料問題」は、今春、最高裁判決が出される予定だし、管理会社を対象とした登録制度など規制強化も検討されている。来し方行く末は、まさに茨の道のである。



旗艦店「もりの里店」の店内

ところが、これだけの厳しい環境の中にあがりながら着実な成長を遂げている会社も存在する。石川県金沢市のうか不動産はそんな一社だ。直近五年で単体の年商は倍増、前期は六億円を売り上げた。子会社二社との連結売上は八億五〇〇万円。賃貸管理・仲介業の重要指標である入居率は旗艦店エリアで九七%と、地方都市平均の八七%を一〇ポイントも上回る。同社の苗加充彦社長(41)は、「入居率が高いとオーナー(家主)さんから物件管理の依頼がいただけやすくなります。そうして物件が増えれば、それだけ入居希望者を集めやすくなり、さらに入居率がアップする。このような好サイクルができています」と語る。

同社の勝因は、苗加社長の卓越した経営手腕はもちろんだが、さらに会計参与という「会計のプロ」を右腕として活用していることが大きい。社長の戦略に会計参与が



苗加充彦社長(左)と越田学税理士

「商品力・販売力を同時強化」

同社が会計参与を設置したのは二〇〇八年四月。顧問税理士の越田学税理士が、これに就任した。会計参与とは、会計専門家が取締役等と共同で計算書類等を作成する制度だ。会計参与設置会社では決算書など計算書類の適正性が担保されるため、金融機関などからの対外的な信用力向上が期待できる。このことが、社長の戦略を

いるかが伺えるだろう。

## 連結会計で迅速に業績把握

とはいえ、決算書の信用力はあくまでも必要条件だ。これに黒字決算という十分条件がプラスされてはじめて、融資獲得が実現できる。会計参与は、この黒字決算でも大きな力を発揮した。「経営者は業績を伸ばすための打ち手を常に考えています。そしてその実行には、判断材料である最新業績の把握が必要です。でも以前は、組織体制がグチャグチャでこれできていませんでした。そこで越田先生に連結決算体制の構築をしていただいた。いまは業績把握が本当にしやすくなりました」(苗加社長)



学生向け物件の仲介・管理がメイン



連結会計は〇七年六月期からスタートさせていたが、翌〇八年に越田税理士が会計参与に就任してからは、さらに精度を高めるためにグループ再編にまでする。子会社の合併・整理などを足かけ四年間行ってきた。これにより「以前は、社長に毎月の業績報告が行えていませんでしたが、現在は毎月きちんとできるようにしています。また、特に政府系金融機関やメガバンク、大手地銀から、透明性、速報性が確保されていることを高く評価いただいています」と越田税理士は胸を張る。

苗加社長が毎月の連結会計デー

下支えしてきた。まずは、戦略の概要を苗加社長に説明してもらった。「業績向上の鍵は入居率ですが、これを高めるには入居者のニーズにあった物件を確保しなければなりません。当社ではメンバーゲートが学生なので、学生が住みたいと感じるアパートやマンションです。例えば『家具・家電付き』『無料インターネット』といった付加価値のある物件を提供しています。そこで、管理受託物件のオーナー様に対してネット対応などをお願いする一方で、自由度の高い自社設計物件の建築を積極的に行ってききました。さらに二年前に、旗艦店『もりの里店』を県内最大規模にリニューアルしました。ありがたいことにこの店は、ハイシーズン(二月〜三月)になると開店前に入居希望者が行列を作るほどの人気となっています」

言うなれば「商品力」(自社設計物件)と「販売力」(旗艦店)の同時強化だ。ただし、これらには多額の資金が必要となる。実際、同社ではここ数年、二〜四億円もの投資を毎期行ってきた。当然、金融機関からの借入は必須だ。そこで、会計参与の出番となる。前記したように、会計参与設置

タで最も注目するのは、資金関係だ。借入が大きいだけに、常に気にかけていると社長は語る。「資金が見えると迷いがなくなり安心できます。例えば業容拡大にともない社員数も五年で倍増させましたが、越田先生からアドバイスをもらって、どれだけ人件費を増やしているか事前に判断できた。前は、忙しくなったら人を入れるという場当たり的な採用でした。財務会計の参謀が社内にいることを、本当に心強く感じます」

苗加社長は次の展開として、現在の学生向け物件に加え、ファミリー向けやオフィス・店舗の管理にまで幅を広げていくという。事業のさらなる積極展開によって、財務管理の重要性はより高まるだろう。会計参与にかける社長の期待は、ますます大きくなっている。