

主力の不動産賃貸業で物件取得を加速

ホテル事業2棟目は12月開業

不動産賃貸業や貸し会議室運営などの㈱リファレンス（福岡市博多区博多駅東1丁目）は今年、ホテル事業に参入した。4月にオープンした「ホテルリファレンス冷泉」に続き、12月には同市中央区天神3丁目に2棟目をオープンする。ホテル事業では貸し会議室とのセット提案など相乗効果創出を図るとともに、主力の不動産賃貸業でも物件の新築や取得などを進めている。相部社長にホテル事業参入の狙いと今後の展望を聞いた。

取材/小川晴子

ビジネス利用中心に柔軟な対応を

4月の第1棟目に続き、2

棟目の「ホテルリファレンス天神Ⅲ」を建設されていますね。

相部 「ホテルリファレンス天神Ⅲ」は12月5日オープン予定で準備を進めています。客室は59室で、すべてクイーンサイズのベッドを備えます。貸し会議室のお客さんなどビジネス客がメインターゲットで、1フロアはビジネスユース・テレワーク利用を想定して広めのデスクなどの設備を入れていきます。1階にはバーが入居予定です。ホテル事業へ参入した狙い

を教えてください。

相部 元々、貸し会議室利用者は出張者も多く、宿泊とセットで提案することでの相乗効果創出を見込んでいました。コロナ前から計画していたので厳しいスタートとなりましたが、デイトラストとなりましたが、デイトラストや長期滞在など取り込めるよう対応していきたいですね。また、民泊事業も展開していったので、当初は民泊の物件に近い博多と天神にホテルを構えることで民泊とのフロント業務集約による効率化も狙いました。コロナ禍で民泊事業は一旦ス

㈱リファレンス

トップして物件は賃貸に切り替えています。またインバウンドが復活すれば情勢を見ながら民泊も再開しようと思えます。

貸し会議室の利用状況は。

相部 感染症対策で100人、200人収容の広い部屋の利用が増えています。そのサイズの部屋は、以前は1日2回転することはほとんどありませんでしたが、最近はそれも頻繁にあります。しかし、一方で少人数収容の細かい部屋割りも多いため、稼働率は下がっており、貸し会議室事業は縮小させています。自社の貸し会議室はオフィスとして貸し出すなどの転用もできますし、柔軟に対応していきます。



「ホテルリファレンス天神Ⅲ」は13階建てで、客室は59室

縮小した部分はどのように補っていかれますか。

相部 新たな「貸す」ビジネスです。今考えているのは底堅い賃貸系の強化です。まず、博多区中呉服町のマンションを増築します。既存のマンションを7階建てでマンションに建て替えて、隣接するマンションとつなげます。元々自社の土地ですし、これだけでも出来上がれば新たな家賃収入になります。また、中央区笹丘の倉庫を2階建てから4階建てに建て替えて、トランクルームの機能はこちらに集約します。この新たな倉庫も、将来的に貸し出しも想定した設計になっています。

さらに、グループ会社で電気

工事・設備工事などを手がけているリノプロテックも不動産事業を始めており、その物件の管

理は当社が担うなどグループでの連携・相乗効果の創出も進めています。

「貸す」に特化した事業展開

昨年カーシェアも始められました。

相部 カーシェアは車2台

で試験的に開始しました。ホテル宿泊者、オフィスやマンションの入居者も利用できますしね。事業はすべて同じで、お部屋を「貸す」、車を「貸す」仕事です。当社のルーツである相部広告が電柱・看板のスペースを貸す広告事業をしていました。そこからお金を貸す金融事業、電波を貸す通信事業、部屋を貸す不動産事業と、「貸す」事業一筋です。人を貸すところ

までできていないので、いずれ人材派遣業もやってみたいと思いますよ。

2021年1月期の見込みはいかがですか。

相部 今期は売上高が40億円、経常利益が2億円ほどを見込んでいます。減収減益には入りませんが、ホテルの売り上げも入ってきますし、当面の運転資金の確保もできています。この数年は賃貸物件数も増え、売り上げ規模は拡大しました。古い物件もリノベーションや設備の入れ替えを進め、家賃は下がらないようにしています。今後物件はどんどん買っていくかと思っています。

どういった物件を。

相部 マンションの区分所有を買ってリノベーションして再販す

るパターンもありますが、リースバックの分野を増やしていくかと思っています。人が住んでいるところをそのまま買い取って、その人に賃貸で貸します。相場もありますし、安く買えたら安く貸せるわけで、そのあたりが話し合いが必要ですよ。それができるのはエージェント部門を持っているからです。不動産全般、なんでもやっていますよ。

ビジネスの種をずっとまいてるんですね。

相部 ビジネスチャンスはこういった変化があるときに見つかります。バブルがはじけて土地の値段が下がったときに、利回りの良い駅近の土地を購入していききました。これが今のリファレンスにつながり、物件はどれも好立地ですから埋まりやすいですね。

貸し会議室事業もリーマンショックのときに生まれました。当時は本社ビルを建てたものの、オフィスの借り手がなく、テナントが埋まりません。自分たちで貸すにはどうしたらいいかと

いうところで、貸し会議室開始に至ったわけです。今回のコロナもビジネスチャンスが生まれるかと思えますし、大変なときこそ頭を切り替えていく必要があります。

今もチャンスするときなんですか。

相部 大きなチャンスじゃないでしょうか。相部広告で営業をしていたころ、大雨や雪の日を訪ねていけば相手方の社長は外出せず社内にいる確率が高い。そんな日だからこそ訪ねていく。常にそういう発想を持っている。いといけませんよ。



あいべ みつぐの 相部 光伸 社長

田川市出身。1950年10月4日生まれの69歳。駒澤大学経済学部卒。父の後を継いで相部広告㈱の代表を務め、電柱・屋外看板の広告事業、通信事業など展開。96年2月に㈱リファレンス設立。趣味はゴルフ

㈱リファレンス

【本 社】〒812-0013 福岡市博多区博多駅東1-16-14
リファレンス駅東ビル7F
【TEL】092-432-0039 【FAX】092-432-0035
【設 立】1996(平成8)年2月 【創 業】1996(平成8)年2月
【資本金】1億円
【銀 行】福岡博多駅前 三井住友博多 西日本シ比恵
【役 員】(社)相部光伸
【事 業】不動産賃貸事業 不動産開発事業
【販売先】一般顧客
【取扱構成】不動産賃貸事業 42.6% 不動産開発事業 57.4%
【出 先】(支店)北九州市小倉北区魚町3-5-13 大分市新町3-22
長崎市万屋町5-19

業 績	売上高(千円)	経常利益(千円)	従業員
2018年1月	3,629,001	840,715	159
2019年1月	3,845,754	773,080	170
2020年1月	4,076,784	753,208	195

※ 弊誌別冊「福岡の会社情報」データベースより