



株式会社アンカー
代表取締役社長 川口貴志氏

流通大手でコンビニエンスストアの出店開発を手掛けた川口氏が1992年に創業。「同じモノは創らない」と宣言し、自らデザイン賃貸住宅の企画を手がける。経営理念は「無限の創造」「信頼と感動」。

群馬県桐生市のアンカーは、住みやすさを追求したデザイン賃貸住宅など収益不動産の企画立案と管理運用に特化し事業を拡大してきた。5年前にMAS監査を導入し、綿密な経営計画の策定により経営資源の配分の適正化と、選択と集中を実現。強固な財務体質でこの不況下も増収・増益を継続している。(2009年11月30日、アンカー本社にて)

シリーズ

中期経営計画で

企業が変わる! Vol.12



綿密な経営計画の策定で 新たな戦略が見えた

—— 独自のデザイン賃貸住宅と物件管理を事業の柱にしています。

川口 マイホームで育った団塊ジュニアが学生になったところから、賃貸物件に空室が目立ち始めました。お金をかけて建てても、住んでもらえなければ意味がありません。当社では、土地の良さを生かしながら、部屋ごとに間取りを変えたり、浴室を広く取るなどしたデザイン賃貸住宅を企画し、入居者はもちろんオーナー様に

もご好評いただいています。

一方の物件管理は、安定収益の確保を重要課題として取り組んできました。現在、賃貸住宅170棟、商業施設40棟、駐車場553台を管理。管理の依頼も年々増えています。

—— MAS監査導入の理由は？

川口 市況の影響を受けやすくブレが多い業界の中で、計画性を持つ安定成長していくためには人材や資金、財務を含む綿密な計画が不可欠です。そこで今から5年前に酒井会計事務所さんに勧められたMAS監査を導入、本格的に中期計画と単年度計画を策定しました。

各業務の深掘りに戦略転換

—— どのような効果がありましたか。

川口 中期・単年度計画を立てた事で、売り上げだけではなく、入居率や退去率を基準に業務を細かく捉えるようになりました。またシミュレーションをする事で、構想していた多支店展開は企業価値や物件価値を高めるのに得策ではなく、社内の企画・売買・管理・賃貸の各部門の内部を強化する事が必要と判断。拡大路線から既存業務の深掘り戦略に変更しました。将来を数値化するシミュレーションは驚くほど有効でしたし、中長

期の展望も明確にできて本当に助かっています。

先々の展望も考えられ、1年前に定期巡回サービス部隊を発足。クリーンサービスやセキュリティ強化で、物件の更なる価値向上を目指しています。幹部社員も将来の展望を良く考えるようになり、私が見ていても日々成長を感じますね。

プレゼント

企業の成長に不可欠な「経営計画」について解説した書籍「実践経営計画」をご希望の方全員に差し上げます。下記事務局までお問い合わせください。

運営：「あんしん経営をサポートする会」事務局
(株式会社MAP経営内)

TEL:03-5365-1500
e-mail: anshin@mapka.jp

ユーザーの声が聞ける!

「将軍の日」特設サイト
URL: www.shougun.jp

経営者・後継者のための

中期5カ年計画立案セミナー

- 東京会場 2月17日(水)、23日(火)
3月19日(金)、25日(木)
- 名古屋会場 2月19日(金)
3月18日(木)
- 大阪会場 2月18日(木)
3月29日(月)
- 福岡会場 2月10日(水)
3月17日(水)

【各回とも10:00~19:00 参加費52,500円(税込)】

将軍の日

この1日が企業の
更なる成長を約束!

- ☞ 専用システムを活用、わずか1日で経営計画書を作成!
- ☞ 5年間の損益・貸借・キャッシュフローを瞬時に確認し、何度でも徹底的なシミュレーションができる。
- ☞ 経営成長を目指す経営者のための、少人数制の実践セミナー(毎回6社限定)!

詳しくはWebで!!

将軍の日