



株式会社 市萬
ICHIMAN CORPORATION

25

Ichiman for the
next 25years

次の25年に向けて

P.1 01 MESSAGE

P.2 02 PHILOSOPHY

P.3 03 DATA

P.4 04 WORK

P.8 05 FUTURE

P.14 06 ICHIMAN VISION 2050

25周年の節目を迎えるにあたり、これからの市萬について考える「25周年プロジェクト」が発足しました。当社では、社員自らが考えて皆で会社を作っていくことを大切にしています。しかし、日頃の業務ではどうしても目先のことに目が向きがちで、会社を長期的に見つめる機会が少なく感じていました。改めて皆で市萬の未来に

ついて考える土壌が作れたらと、プロジェクトメンバーを中心に様々な取り組みに挑戦中です。そして、市萬の風土や未来に対する私たちの想いをいつも当社に寄り添ってくださるお客さまやお取引会社様にもお届けしたく、この冊子を作成いたしました。これからの展望を共有するツールとして、ぜひご一読いただけますと幸いです。

〈25周年プロジェクトメンバー〉※50音順
 笠原陽子 / 下田晃大 (ICHIMAN VISION担当) /
 中澤一世 (WORK担当) / 野田摩奈美 /
 山村諭史 (FUTURE担当) / 吉川真由美



25周年プロジェクトへの思いを
 笠原が語ります

with ichiman sustainability.

市萬が掲げる持続可能な社会とは、笑顔がずっとずっと続くまち。
 不動産が抱える多様な問題を解決し、優良化する取り組みを通じて、
 オーナー様だけでなく地域の皆様と、世代を超えて安心して暮らせる地域社会を実現します。



01 MESSAGE

現状に満足せず 次の25年に向かって新たな挑戦を

2024年9月28日は当社の25回目の創立記念日です。

今日まで発展を遂げ、25周年を迎えることができたのは、お客さまやお取引会社様をはじめとする関係各位のご支援、当社スタッフの努力の賜と心より感謝いたします。

創立以来、一貫して不動産の問題解決に特化したコンサルティング業務を行い、様々な問題解決とそのノウハウ蓄積を進めてきました。これまで培った問題解決のノウハウを中心とする多くコンサルティング技術、問題解決に懸ける情熱は次の25年に向けた「新たな挑戦」へとつながるものと確信しています。

当社の理念である「私たちが関わるすべての不動産を優良資産に。」を私たちの使命として心に刻み、現状に満足せずに真に社会が必要とする企業を目指し、スタッフ全員が働きがいとやる気を持って働くことができる、より魅力的な会社へと成長していきます。当社を支えていただいた全ての方々への感謝の意を表するとともに、今後とも一層のご指導、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。



次の25周年に向けたメッセージを
 ご覧いただけます。

株式会社 市萬
 代表取締役 西島 昭



03 DATA

実績

これまでの相談件数

2024年8月末まで 2024年の相談件数

5824件 **347件**

管理物件数 2024年8月現在 年間入居率

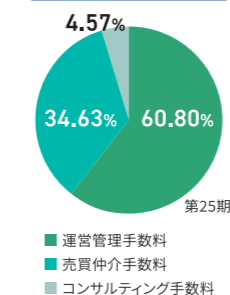
住宅、店舗等 貸地、底地 2024年平均

2246戸 **105区画** **96.6%**

売上推移



売上比率



会社概要

商号 株式会社 市萬

代表者 代表取締役 西島 昭

本店所在地 〒158-0097 東京都世田谷区用賀四丁目10番5号 世田谷ビジネススクエアヒルズIV 5階

資本金 3000万円

設立 1999年9月28日

従業員数 30名

ホームページ コーポレートサイト <https://ichiman.co.jp/>

不動産経営アカデミー <https://realestate-academy.jp/>

採用サイト <https://ichiman.co.jp/saiyou/>



沿革

- 1999 - 会社設立
- 2012 - 不動産経営アカデミーオープン
 - ・賃貸経営成功のノウハウ集「空無い(商い)大辞典®」公開
- 2012 - 学校法人日本体育大学と業務協定
- 2013 - 地域金融機関との業務提携開始
- 2014 - 世田谷区男女共同参画先進事業者表彰「先進事業者賞」
- 2016 - 全国宅地建物取引業協会連合会表彰「会の向上発展のために功績顕著な会社」
- 2017 - 当社独自のキャッシュフローシミュレーションシステム開発(築後80年までの税引後手取額の試算)
- 2018 - 東京都信用金庫協会優良企業表彰「特別奨励賞」
- 2024 - オウンドメディア「不動産経営アカデミー」開設
 - ・東京工芸大学、武蔵野大学との共同研究スタート(建物長期活用、CO₂排出削減)

出版物

書籍

- ・「築20年超え」のアパート・マンションを満室にする秘訣(3判6刷)
- ・「お金が貯まる」不動産活用の秘訣(2判)
- ・「入居率95%超え」を誇る管理会社だからわかる「収益不動産」購入の秘訣!
- ・「築20年」からのアパート・マンション経営「成功」の秘訣!

小冊子

〈資産優良化シリーズ〉

- ・相続対策「ちょっと待った!あなたの相続対策」
- ・空室対策「これだけで満室!!やっと思つた必勝法」
- ・借地権対策「これで納得!!借地権」
- ・有効活用「ここがヘンだよ!土地活用」
- ・建物修繕「ずっと安心!!選ばれ続ける建物修繕」
- ・賃貸経営「賃貸経営お金のカラクリ」
- ・建物長期活用「建物長期活用は賃貸経営成功の秘訣!」

〈金融スタッフ向け〉

- ・不動産オーナーのお悩み解決支援法

02 PHILOSOPHY

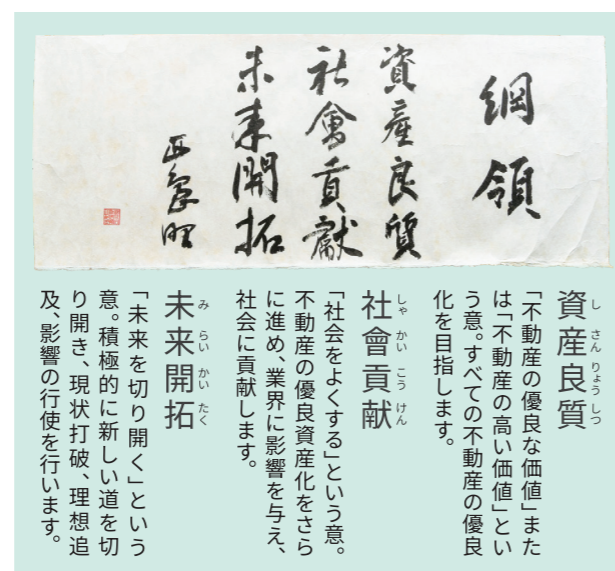
不動産の優良化を通して持続可能な社会を実現したい

当社はすべてのお客さまの不動産を優良資産にすることを目指し、1999年に設立しました。人々の生活や企業活動において、重要な基盤となるものが不動産だと私たちは考えています。その不動産の様々な課題を解決するとともに、不動産業界そのものの課題解決をも目指しています。

企業理念

私たちが関わるすべての不動産を優良資産に。

私たちが考える「優良資産」とは、トラブルがなく、安全で、快適で、環境に優しく、街に貢献し、豊かな生活を送るための収益力がある不動産です。当社は、これまで蓄積してきた独自のノウハウやアイデア、そしてパートナーである弁護士・税理士・建築士などの専門家との連携により、個々のお客さまにとって最適な不動産優良化を実現します。



誰にとっても安心・安全・最適な不動産を目指す

世の中は目まぐるしく変化しています。しかし、不動産業界の価値観は旧態依然としています。特に、不動産会社とお客さまの「情報の非対称」は、業界の発展を阻害する大きな要因と言えます。

また、土地活用の相談をハウスメーカーにすると「アパートを建てましょう」と言われ、仲介会社にすれば「売りましょう」「貸しましょう」と言われます。自社本位の提案ゆえに、最適な解決策にたどり着くことができません。

お客さまが必要としているのは、中立的なアドバイスです。当社はお客さま一人ひとりに寄り添いながらこれらのニーズに応えるべく、業界全体をリードして世の中の課題解決に貢献します。



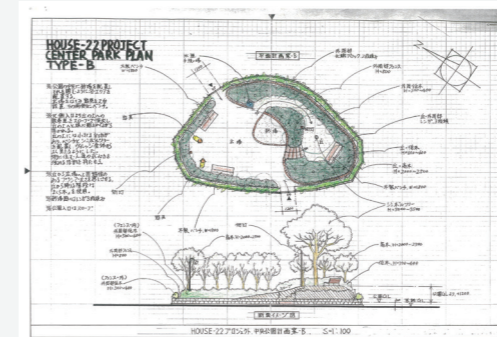
問題解決のための体制を整えています

デザインされた街作りで 街の資産価値を上げる土地活用を実現

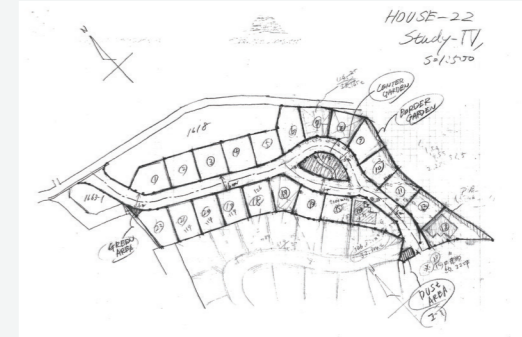
長い間使われていなかった広大地の活用。物件の資産価値を上げることを見据え、画一的な区画割りの分譲地ではなく、曲線を使った区画づくりで他と大きく差別化。メインターゲットが子育てファミリーであったため、敢えて公園を区画の中央に配置した。また、道路を行き止まりにすることで、子供たちが安全に利用できるように工夫。子育てしながら住みやすい物件として認知され、売却待ちが出るほどに。周囲の相場より2割近く高い価格で売買されるなど、資産価値が大きくUPした。



21年が経ち、成熟した街並みとなった「フリーダムスクエア」
Map data ©2024 Google Japan



子供も大人もくつろげる公園を目指し、豊富な緑と高低差のある植栽プランを企画



曲線を取り入れた道路計画や街の全体価値を上げる植樹帯など、他との差別化を図る全体プランを企画



子育て層をターゲットとしたフリーダムスクエアの敷地中央に作られたコンパクトな公園 (完成時)



街の中央に設けた公園は、豊富な緑と高低差で、家族でのんびりできる憩いの場に



通り抜けができない道路計画で車の往来も抑えられ、子供たちも安心。街の活気にもつながっている

04 WORK

人・街と不動産の関わりを考えたコンサルティング

当社は、創業以来、様々な不動産分野における社会問題解決に取り組んできました。不動産は街や社会など多様な要素が重なり合って存在しています。だからこそ不動産単体ではなく、長期的な視点で周囲を含めた全体的な価値を上げることも意識しなければなりません。

街と人

街と人が共存する不動産活用が街の魅力を上げ 街の魅力が上がることで資産価値を上げる

周囲と一体となって街を活性化し、エリア全体の資産価値を上げていくことが本来あるべき不動産活用だと当社は考えています。

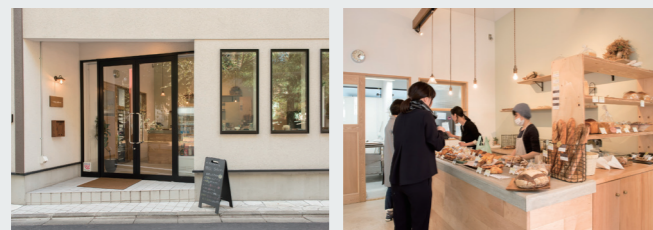
街のニーズをきちんと捉え、お客さまの状況や想いを大切に、不動産独自の条件を加味し、お客さまにとって最適な活用法をご提案しています。

街に求められるテナントを誘致し、 人と人をつなげる祖師谷大蔵のパン屋さん

街の名士が行った土地活用。「街に貢献したい」というオーナーの強い想いに共感し、資材置き場の活用を検討。様々な業種から問い合わせがある中で、街に貢献できるテナントを丁寧に選んだ。その中で、より多くの人たちが集まり、街の広がり生まれると確信できたのがイートイン付きのパン屋さん。隣地の所有地も雰囲気統一させたことで、テナント誘致をきっかけにエリア全体の街おこしに繋がっている。



オーナーが所有する隣地には、店舗とデザインを合わせた貸戸建てを建築。街の雰囲気もアップした



駅から離れた立地を逆手に取り、歩いた先の憩いの場として大繁盛。オープンから約8年、お客さまの絶えない人気店となっている

建物長期活用が賃貸経営を成功に導く 時代のニーズに合わせた改良で選ばれ続ける物件に

不動産業界ではいまだに「新築至上主義」が根強く残り、建物は古くなれば建て替えることが当然とされる風潮にあります。しかしながら、建築費が高騰する現在、建て替えの是非が見直され始めています。そのような中、近年はたとえ古くても快適な住まいで暮らしたいというニーズが増えてきています。

このような時代の変化に対し、当社は建物をできるだけ長く活用していくことを目指しています。建物の長期活用は賃貸経営の成功につながります。そして、そのためには建物を時代に合わせて改良し、利用する人々の暮らしを守り、さらに良くしていく工夫が重要です。今後もいつまでも選ばれる物件であり続けるための提案を行っていきます。

昭和49年築RC造マンションを ヴィンテージマンションとして再生

築80年まで活用できる「ヴィンテージマンション」を目指し、大規模修繕に合わせて外観の改良を実施。また原状回復に合わせ室内も一新し、今の入居者ニーズを反映させた室内に。

もともとの特徴ある外観と改良の結果、キャンセル待ちが出るほどの人気物件となり、入居率も改善。賃料大幅UPにもつながり安定した賃貸経営が続いている。

室内はどのような家具ともコーディネートしやすい「白」に統一。キッチン設備を新調し、床には経年で味が出る無垢材を使用



外壁は古さを感じさせない明るいカラーに、エントランスはコンクリート平版を使いタイルのような仕上がりに変更。白とこげ茶のコントラストでモダンさを演出し、且つ重厚感を残した

物件データ

交通	東急田園都市線用賀駅 徒歩9分
構造等	鉄筋コンクリート造 3階建
建築時期	1974年3月
面積	約46.4㎡～約94.2㎡
間取り	1LDK～4LDK
戸数	18戸
用途	賃貸マンション

長期活用 事例 1

長期活用 事例 2

昭和51年築の木造アパートを 木の温かみを活かし唯一無二の物件に

木の温かみとカラーデザインにこだわり、他にない物件づくりを実施。特徴のない外観は他との差別化ができず、空室が埋まらなかった。木造を活かした外観の改良と、時代に合わせた和モダンな室内への変更で満室を実現。賃料UPにつながるとともに、入居者層にも変化が見られ、今後のポテンシャルが感じられるようになった。

窓に木調シートを貼った面格子を設置し、庭の目隠しには木製の塀を採用。白く塗装し直した壁と木調がスタイリッシュな雰囲気を感じさせている



室内は、2DKから1LDKに間取りを変更。天井には紺色のアクセントカラーを施し、和の雰囲気を残しつつ、モダンな印象を演出した

物件データ

交通	東急田園都市線用賀駅 徒歩3分
構造等	木造 2階建
建築時期	1976年6月
面積	約26.9㎡～約35.7㎡
間取り	1R～2DK
戸数	6戸
用途	賃貸アパート

次世代継承

建物長期活用を通じて実現する 長く安定した賃貸経営

賃貸経営は、建物長期活用で長く安定して利益を得ることができます。つまり、賃貸経営は次世代に引き継ぐことができる事業なのです。しかし、次世代がご自身の仕事で多忙であったり、不動産経営に興味がないなど、スムーズに継承できない事例も多々あります。そうならないためにも、早い段階から次世代に少しずつ不動産経営への理解を深めてもらうことは重要です。

当社では、そのような次世代継承者に向けて管理状況のご報告や活用法のご提案を行っています。相続対策の提案も含め、ご家族が安心して不動産経営を

続けられるようにサポートすることも、当社の大切な業務の一つだと考えています。



当社で開発したシステムより、収入・支出・入居状況の過去5年分のレポートを出力し、課題解決の提案を行っている

05 FUTURE

時代に柔軟に対応し、お客さまの資産を守り続ける

当社は100年以上続く企業を目指しています。不動産経営は世代を超えて続く長期的な事業であり、お客さまから安心して資産を任せただけのよう、企業として安定的に継続していく責任があります。一方、不動産業界を取り巻く環境は、大きく変化しています。その変化に対応していくためには、社会環境やニーズの変化を的確に捉え、長期的な視点をもつことが重要です。

業界の変化

時代の変化とともに変わる不動産業界 常に先を見据えて長期的な視点で変化に対応

例えば、人口減少と少子高齢化が急速に進行することで、「世帯の数」と「住まいの数」の需給関係が大きく変われば、空家や空地といった遊休不動産の増加は避けられません。使われなくなった不動産は、維持や管理、老朽化の問題を抱えるようになります。また、需給関係の変化は、立地による不動産価値の格差(二極化)を生むでしょう。

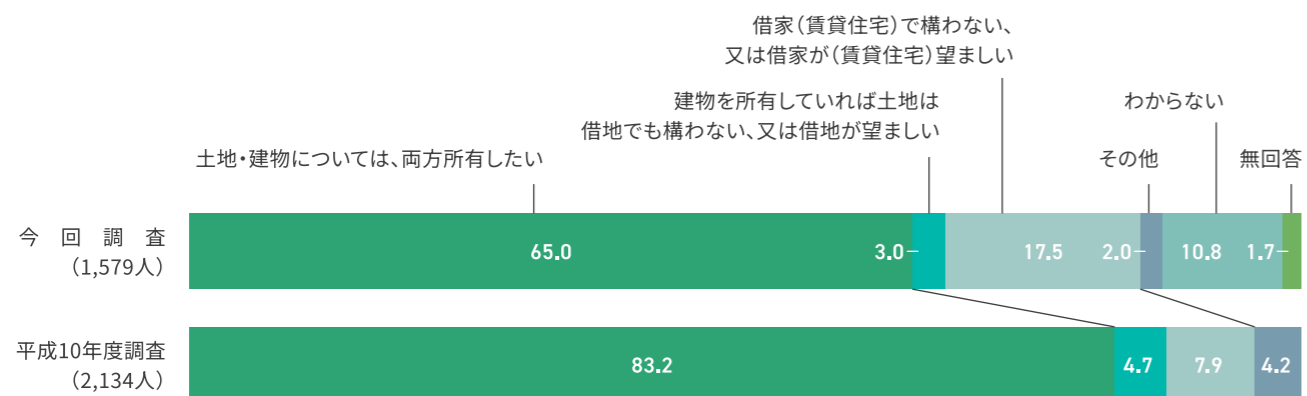
さらに、人々の不動産に対する価値観も変わりつつあります。国土交通省の調査によると、「住まいは借地や借家でも構わない」という意識が過去25年で約2倍になっています。

特に若い世代では、「不動産＝資産」という従来の価値観が崩れ、「所有」から「利用」へと消費者行動が変化しています。

少子高齢化に伴う若年層の減少は、労働力不足を引き起こし、物価上昇の影響も相まって、建築費の高騰を招きます。これらは、不動産経営の収益構造に大きな変革をもたらし、投資資産としての不動産の価値基準にも大きな影響を与えます。

その他、AIやロボットなど新技術の発展、グローバル化による外国人の増加、自然災害の増加など、不動産に影響を与える社会環境の変化は多岐にわたります。

「住まいは所有したい」派は25年で2割減
一方「賃貸でも構わない・賃貸が望ましい」派は2倍超に増加



市萬の取り組み

改革の精神を持って絶え間ないチャレンジを続けます

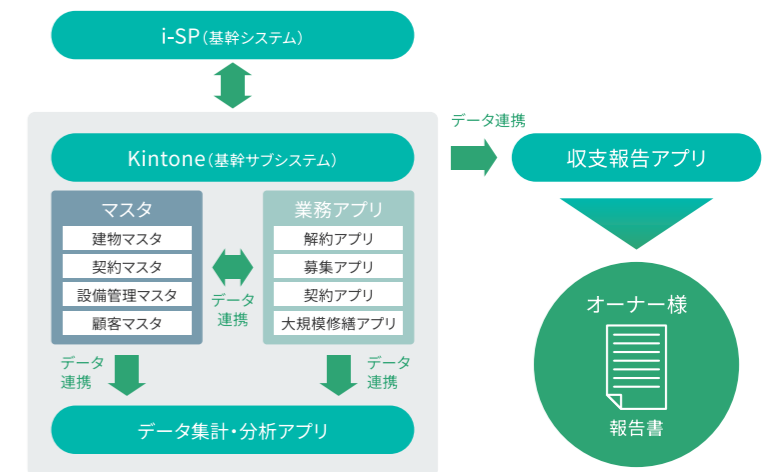
不動産を末永く優良資産とするためには、社会環境や消費者ニーズの変化を的確に把握し、柔軟に対応する必要があります。
インターネットや人工知能の発展により、技術革新

や社会変化のスピードはますます速くなっています。私たちは、これからも旧来の商習慣や既成概念に縛られることなく、常に改革の精神を持って挑戦し続けます。

1. 最新技術・テクノロジーの有効活用

AI、ロボット、ITを含む新技術とテクノロジーは不動産経営のあり方を根本的に変え、同時により良いものに進化させる可能性を秘めています。しかしながら、不動産業界は他の分野に比べて古い商習慣が依然として残り、新たな技術への適応が追いついていません。

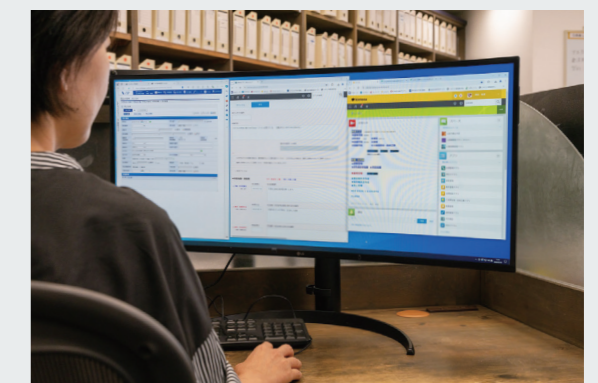
当社では最新の技術・テクノロジーを積極的に取り入れ、より付加価値の高いサービスの提供、そして不動産の優良化につなげていきます。



オリジナルの基幹サブシステムで、データの二次活用を推進

当社ではオリジナルの基幹サブシステムを開発し、蓄積した一次データの活用で、より付加価値の高いコンサルティングを目指している。

例えば、賃貸物件ごとの過去の募集プロセスや入居者様からの要望対応のニーズを蓄積・分析し、物件の募集活動や改良工事に活かすなどの取り組みを2024年秋頃から可能に。既に当社の基幹システムに協力会社からのアクセスを可能にすることで情報共有を行い、運営管理業務の生産性向上を図る試みも始めている。



基幹サブシステムを使い、修繕状況をタイムリーに確認

取り組み事例

3. 多様な暮らしの場を創出

多様な価値観やライフスタイルが共存する社会になりました。当社はどのように暮らし、働き、人生を終えるのか、様々な価値観や生活環境が許容されるべきだと考えています。

不動産業界が担う役割のひとつは、そのような方々にもスポットを当て、すべての人が生き生きと

見守りと家賃保証を行う日本セーフティー等の活用



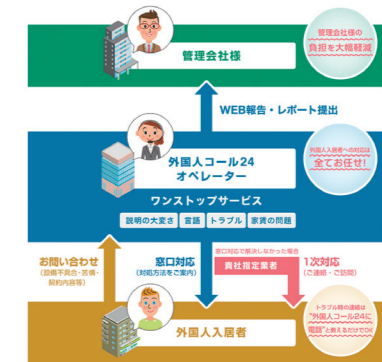
出典：総合警備保障株式会社 (ALSOK)

お年寄りの健康面をサポートする、総合警備保障株式会社 (ALSOK) の見守りサービスを活用し、健康面リスクを軽減

暮らす場を提供する事だと考え、それを実現するための管理物件の整備やサービスの提供、テナントの誘致を行っています。

例えば、高齢者の見守りサービスや外国人コールセンターなどを活用し、誰もが安心して暮らせる場の提供を行っています。

ブリッジライフの外国人向けサービス(8か国語対応)



出典：株式会社BridgeLife(ブリッジライフ)

8か国語でゴミ出しや騒音トラブルの解決、生活マナーの指導など、慣れない日本での生活を母国語でサポート

2. 建物の長期活用を推進

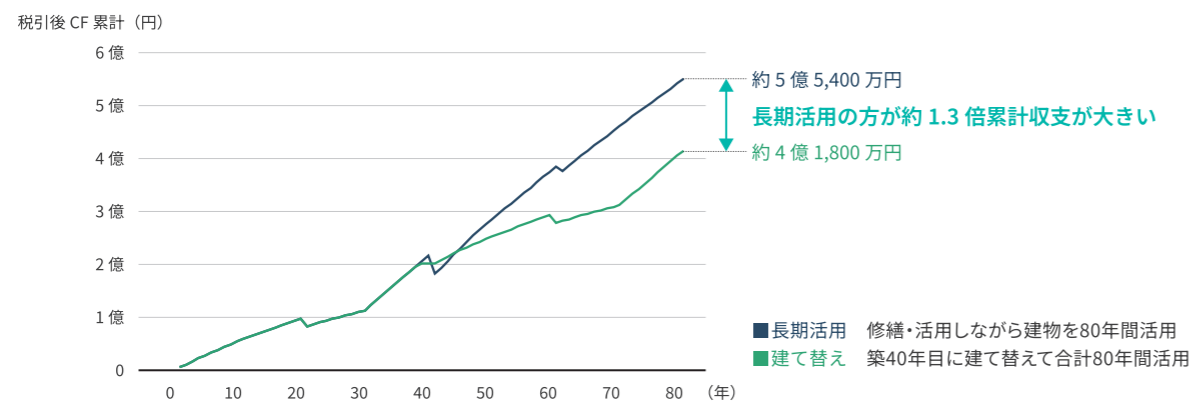
「建築費の高騰」「空室の増加」などにより、短期間でスクラップ&ビルドを繰り返す旧来の不動産活用モデルは限界を迎えています。また建物の解体や資材の廃棄は、環境に大きな負荷をかける要因となります。

当社では今までの慣習から一線を画し、経済的・環境的・文化的にもエコな不動産の長期活用を推進しています。

2024年現在、当社では木造60年・RC造80年を前提とした賃貸管理を推進するための体制づくりに取り

組んでいます。具体的には建物診断サービスや建築家と連携した改良・グレードアップ工事の提案などです。ほかにも地域に密着した金融機関と連携し、旧来の法定耐用年数を前提とした建物融資ではなく、建物本来の物理的耐用年数・市場的耐用年数など事業性に着目した長期融資が可能になるよう、修繕による効果測定やキャッシュフローシミュレーションの作成などの情報提供に取り組んでいます。

建て替えと長期活用の収益比較



大学の最先端研究を 未来の課題解決に活かす取り組み

東京工芸大学及び武蔵野大学の研究室との産学連携により、不動産分野の共同研究・調査を実施。研究結果は業界全体の発展のため広く公にするとともに、お客さまへの提案に活用することを目指している。



武蔵野大学サステナビリティ学科メンバーと

取り組み
事例

ワンルームマンションの間取り変更を伴う 長期活用に関する研究 〈東京工芸大学 工学部 建築構法研究室〉

郊外エリアではいまだに築古の1R/1Kアパート・マンションの供給が多く、今後そのニーズは大きく低下していくと考えられる。その上、原状回復費などの工事費、維持管理費の上昇、広告費等の運営経費を考慮すると、低額な賃料帯では採算が合わない。そこで、2部屋をつなげて1部屋にするなど、地域ニーズに合わせた間取りに変更することでニーズを取り戻し、建物の長期活用につなげられないかを検証する。

原状回復における脱炭素化の研究 「ビニールクロス編」 〈武蔵野大学 工学部 サステナビリティ学科〉

賃貸住宅のビニールクロスは入退去にともない大量に貼り替えが発生しており、それにとまなうCO₂排出量は膨大であると想定される。この研究では、その数値を明確にすると共に、貼り替え減などの対策による効果も数値化することで、さらなるCO₂削減に貢献することを目指している。この取り組みを発信することで、不動産業界における環境対策への関心を高める。

行政と連携し社会に必要とされるテナントを誘致 社会の負の解消に取り組む

当社ではこれまで、管理物件には「外国人向けコールセンター」や「高齢者の見守りサービス」を導入し誰もが暮らしやすい物件づくりを行ってきた。他にも、行政と連携した「保育園・障がい者雇用支援施設の誘致」などを行い、社会課題の解決にも着手している。社内においても、育児や介護を担う社員に向けて、希望に応じた柔軟な個別雇用形態への試みの推進を図っている。



既存建物を活用して、ビルの1、2階(元寿司店)を用途変更し保育園に。建築基準法の用途に合致するよう検査機関と連携



土地有効活用として保育園を誘致。建物建築は事業者が行った。地域の保育園不足が大きな問題となっていた中、行政とも連携し認可保育園として開園



川崎市と医療法人との連携により、必要となっていた介護老人保健施設を誘致。地域の高齢者の安心の確保による地域貢献を実現

取り組み
事例

6. 不動産教育・研究の充実と対外的な情報を発信

不動産業は私たちの生活を支える重要な社会インフラを担う産業ですが、他の業界と比べてアカデミックな研究や教育、情報公開の取り組みが遅れています。激動の世の中に迅速に対応するためにはこの課題解決は必須であり、率先して進めることでお客様の利益だけでなく、業界全体の発展や社会全体の利益

にもつなげたいと思っております。当社では、これまで実務の場で培った知見・ノウハウを業界内外に積極的に発信し、企業間交流にも真摯に取り組んできました。2017年には東京大学大学院教授 松村秀一氏（現：神戸芸術工科大学学長）と長期活用をテーマとする講演を実施しています。



西島が理事を務めるHEAD研究会の研究活動を通じて、アムステルダム市の古い建物を活用した都市再生の手法を学ぶ。特にカラーデザインを活かした手法は多くのヒントがあった



東京大学の松村教授を招いての「建物長期活用」に関する講演。金融機関をはじめ多くの不動産オーナーの方にご参加いただき、これから古くなった建物をどのように活かしていけばよいかを共有

取り組み事例

不動産経営アカデミーのホームページで これまで培ってきた当社独自のノウハウを公開

当社では、これまで実務の現場で培った不動産経営の知識・ノウハウを体系化した「空無い大辞典」などを、同業他社や不動産オーナーにも活用していただけるように公開してきた。この情報発信をより強化するため、2024年5月には「不動産

経営アカデミー」のホームページを情報発信に特化した不動産メディアとしてリニューアル。最近では新たに「資産優良化シリーズ 小冊子」の一部や「ジャンル別の問題解決講座（動画）」などを一般公開する取り組みを始めている。

不動産経営
アカデミー
Produced by 株式会社市高



不動産保有者において頂きたい情報を毎月お届け



徹底的なオーナー目線で不動産経営に役立つ情報を動画でお届け



賃貸不動産再生ノウハウの一部をご紹介



当社出版書籍各種をご紹介

4. 高い倫理観に基づいた安心な取引の推進

人や企業の活動の基盤となる不動産取引には、不動産会社が常に高い倫理観を持ち、安心・安全な取引を実現する責務があります。そして、それは不動産市場や業界の持続的な発展には不可欠です。当社は独自の倫理規定、「イチナナ宣言」を定め、お客さまとの約束を策定し、実行しています。また、

社内評価制度の一部に「お客さま本位」の姿勢を取り入れることで、お客さまを最優先する企業文化の醸成にも取り組んでいます。今後もその姿勢を貫くだけでなく、我々の取り組みを広く発信することで、不動産業界に根強く残る利益至上主義の慣習を変えていきます。

市高の七つの、お客さま本位宣言 イチナナ宣言

株式会社市高は、1999年の創立以来「私たちが関わるすべての不動産を優良資産」という企業理念を掲げてまいりました。創立20周年を迎えるにあたり、お客さまの願いに寄り添い、不動産業界のより豊かな未来を創るべく、あらためてここに「高のお客さま本位宣言(通称:イチナナ宣言)」として以下をお約束いたします。

1. お客さまが必要な情報を、分かりやすくご提供します
2. 手数料を明確化し、成功報酬制とします
3. お客さまの真の課題を見つけ出し、解決します
4. 客観的な視点を持ち、お客さまの最善な利益を追求します
5. 不動産に関するあらゆる問題に対応できる体制を整えます
6. お客さま本位が優先される企業文化をつくります
7. お客さまに信頼、安心していただける企業を目指します

株式会社 市高

宣言 1 (イチ) お客さまに必要な情報を、わかりやすく提供します

市高が大事にしていること
不動産の取引には、さまざまな知識が必要で、通常の取引に比べて必要な情報や書類に関する知識が豊富です。市高の取引は、専門的な知識を駆使し、お客さまの利益を最優先し、必要な知識や情報をわかりやすく提供することを目指しています。

市高の取り組み

- 不動産に関する最新の情報を、市高の公式サイトや定期レポート(セミナー、定期発行物など)でわかりやすく提供を徹底し、迅速に読みやすいサイズの文書(わかりやすい用語解説など)を提供し、お客さまの理解を深め、事前相談(無料)・投資(投資など)の意思決定をサポートする体制を整えています。

宣言 3 (サン) お客さまの真の課題を見つけ出し、解決します

市高が大事にしていること
ときに真の課題に気づかずに、表面的な課題にのみ着目してしまいがちです。市高は、お客さまの真の課題を掘り出し、根本的な解決策を提案し、お客さまの利益を最優先し、必要な知識や情報をわかりやすく提供することを目指しています。

市高の取り組み

- 不動産取引の現場に、お客さまの悩みや課題を解決するための専門知識を蓄積し、お客さまの真の課題を掘り出し、根本的な解決策を提案し、お客さまの利益を最優先し、必要な知識や情報をわかりやすく提供することを目指しています。

宣言 2 (ニ) 手数料を明確化し、成功報酬制とします

市高が大事にしていること
手数料の公平性・透明性を高め、お客さまにより安心してサービスをご利用いただけるよう努めます。いただく報酬はすべて成功報酬とし、サービス実績を測る際に、手数料または成功報酬を算入します。また、最良の利益を追求するだけでなく、お客さまの利益を最優先し、必要な知識や情報をわかりやすく提供することを目指しています。

市高の取り組み

- すべてのサービスにおいて成功報酬制を導入し(管理・仲介・買取活用・コンサルティングなど)。
- 手数料や成功報酬の計算方法をわかりやすく説明し、お客さまの理解を深め、事前相談(無料)・投資(投資など)の意思決定をサポートする体制を整えています。
- 成功報酬制を採用し、お客さまの利益を最優先し、必要な知識や情報をわかりやすく提供することを目指しています。

宣言 4 (ヨン) 客観的な視点を持ち、お客さまの最善な利益を追求します

市高が大事にしていること
お客さまの利益を最優先し、客観的な視点で、多角的な立場で検討・検証を行い、それぞれの立場によって異なる利益・アドバイスを提供できるように努めます。お客さまの真の課題を掘り出し、根本的な解決策を提案し、お客さまの利益を最優先し、必要な知識や情報をわかりやすく提供することを目指しています。

市高の取り組み

- 不動産取引の現場に、お客さまの悩みや課題を解決するための専門知識を蓄積し、お客さまの真の課題を掘り出し、根本的な解決策を提案し、お客さまの利益を最優先し、必要な知識や情報をわかりやすく提供することを目指しています。

5. 資産継承・優良化コンサルティングを強化

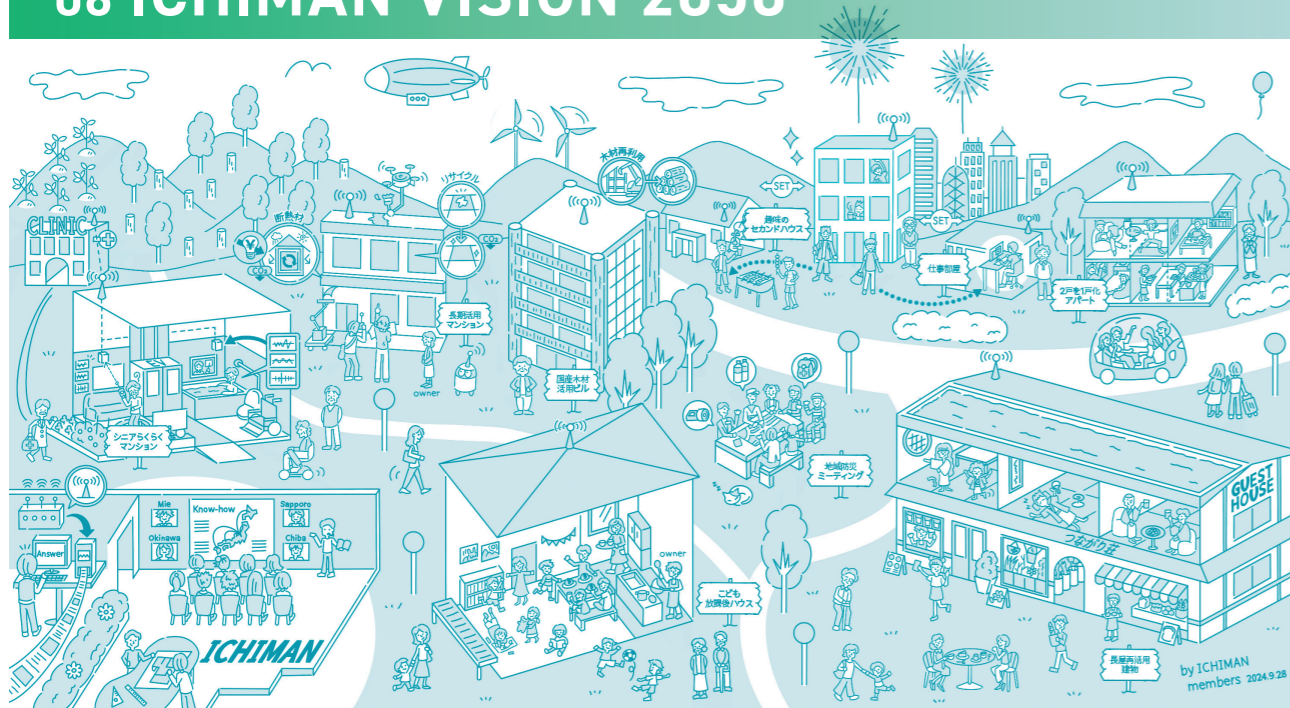
不動産資産に対する価値観やそのあり方が変化中、「優良資産とは何か」「不動産をどのように活用し次世代に承継するか」といった課題は根本から問われるようになるでしょう。真の優良化を実現するには、従来の枠組みにとらわれない、長期的で積極的かつ革新的な不動産マネジメントが不可欠となります。当社では不動産を専門とした建築士・弁護士・税理士などの有資格者とパートナーシップを結び、お客さまの不動産経営をサポートしたり、長期活用を前提とする運営、様々なノウハウの蓄積と発信など、これまでの業界常識にとらわれない優良化の仕組みづくりにも取り組んできました。

これからも私たちは優良不動産の在り方を問い続けるとともに、専門家と一体となってお客さまのあらゆる悩みや問題をサポートする体制を整えていきます。



パートナー税理士は当社コンサルタントと一体となってお客さまの資産活用に関するアドバイスを行っている

06 ICHIMAN VISION 2050



社会課題の解決こそが企業活動の原点 これから市萬が目指す取り組み

昨今、企業には事業成長だけでなく、社会課題の解決や地球環境への貢献が求められるようになりました。当社もサステナビリティ経営を実現するために、様々な課題解決に取り組んできました。次の25年というスパンで私たちはどんな世界を築いていきたいのか。私たちの考える未来を改めて明確にしました。

1. 地球環境に配慮した経営を行います

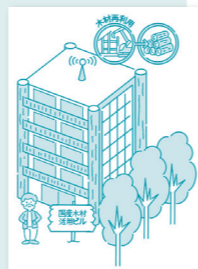
環境対策はサステナビリティ経営において重要な要素であり、当社の業務に関わる領域においても様々な取り組みを実施しています。

特に2050年に向けて国が掲げているCO₂排出ゼロ

の公約に沿った試みはすでにスタートしており、この取り組みが成功した際は業界にも広く発信していきたいと考えています。

私たちが
2050年に
実現したい
こと

- 建物のスクラップアンドビルドを脱却し長期活用を推進するための体制確立
- 国産木材を使用した建物の企画提案および解体後のリサイクル推進
- 建物の断熱性能向上の推進により光熱費の削減
- 原状回復時のビニールクロス使用を、部分補修やリサイクルなどにより削減
- CO₂排出量や削減量を大学の研究室との連携により数値化して公開し、環境改善の必要性を世の中に広げる取り組みの推進



2. 地域の価値を向上させます

地域の価値を上げることは、不動産会社の重要な役割の一つだと考えます。またそれは多くの社会問題の解決にも繋がります。そのために地域の特徴を

よく理解し、他のエリアにない強みを活かすとともに、地域に内在する課題を洗い出して街の関係者たちを巻き込んだ持続的な活動に取り組んでいます。

私たちが
2050年に
実現したい
こと

- 地域の防災チームを作り、街の関係者が自らの街を守るモデルを作る
- 出店ハードルを下げた古い建物の活用により若年層もリタイア層も参加した街の活性化の実現
- 日本家屋の活用による景観の維持と訪日外国人増による街のにぎわい創出



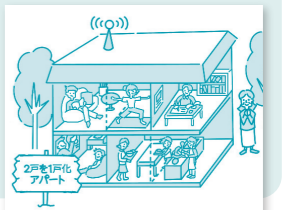
3. 空家・空室問題の解決を目指します

空家・空室は今や全国紙にも取り上げられるほど、業界を超えて大きな社会課題となっています。当社では空家や空室のある建物も社会にとって重

要な資産と捉え、空けておくのではなく必要とする人が効果的に活用できるよう、利用の構想力と運営力を高めています。

私たちが
2050年に
実現したい
こと

- ニーズが減少した郊外ワンルーム2室を1室に改修し、エリアのファミリー層ニーズに対応
- 空室となった戸建や倉庫をワークスペース等に再活用することにより空室減とワークライフバランス推進
- 社会ニーズに合わせた建物の用途変更事例の集約と共有により全国的な建物活用の活発化の推進



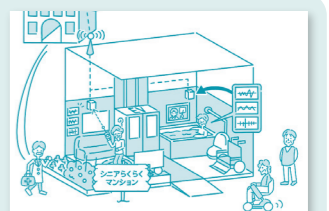
4. 高齢者・住宅弱者等がイキイキと暮らす世の中を作ります

将来、更に少子高齢化が進むことが予測され、これまで若年層中心だった賃貸住宅のメインユーザーが大きく変化すると考えられます。また経済格差による住宅弱者の増加により新たな賃貸住宅ニーズが生

まれます。このユーザー層の変化をチャンスと捉え、建物の企画だけに依存せず運用力を高めるとともに、そこで培ったノウハウを体系化し世の中に広めていきたいと考えています。

私たちが
2050年に
実現したい
こと

- 既存アパートのバリアフリー化、かつ地域医療との連携による高齢者専用の住まいの提供を推進
- リタイア世代と連携し、空家を放課後の子供の勉強、遊び、食事などができる安全な場として活用



四方よし

企業の社会的責任において、日本には古くから「売り手よし・買い手よし・世間よし」を示す「三方よし」という考え方があります。売り手だけが利益を得れば良いのではなく、買い手側にとっても、さらには世間にとっても望ましい状態を追求するものです。当社ではこの考えを「お客さま・お取引会社様・スタッフ・会社」

の「四方よし」として、その実現を目指しています。今後も自社本位ではなく常に皆様のニーズに寄り添いながら、誰もが同じように豊かさを感じる関係性を築き上げていきたいと思っております。そして、より複雑化・多様化するこれからの社会においても、私たちが描く理想の未来を創出したいと考えています。

「四方」からのメッセージ

嶋田智大 様
東京管財 株式会社

貴社が実践する「四方よし」の精神に大変感銘を受けました。私たちも多様化する建物の様々なニーズに対応すべく、清掃部門の担当会社として培った経験を基に、専門的知識・技術・高品質かつ継続したサービス提供に努めます。そして、オーナー様の建物の長期活用を、共に実現させていきたいと思っております。

平沼あすか 様
賃貸マンションオーナー(目黒区)

いつも自分が考えていることを超える提案をしてくれるのが市萬さんです。大規模修繕についても最初はためらいもありましたが、貴社と工事業者とオーナーがお互いに本音で意見を言い合っており、最終的に最適な形で工事を終えることができ大変よかったと思っております。まさに、市萬が掲げる四方よしが見えられていると感じました。

波戸岡光太 様(弁護士)
アクト法律事務所

困っている人を助けたいという強い想いで弁護士になった私は、貴社の不動産に特化した課題解決専門のコンサルティングに共感し、一緒に業務を行ってきました。今後も世の中から不動産の困りごとを無くすべく、市萬さんと一緒に取り組んでいきたいと思っております。これからの時代、問題の解決には協働や連携がますます重要になると私も感じています。市萬がハブとなり、四方よしの精神を推進していきましょう。

伊藤実 様
賃貸マンションオーナー(川崎市)

市萬さんは襟を正した会社です。セミナーの際も、丁寧な対応とスタッフの温かな気配りが素晴らしく、中小企業なのに一流企業さながらのクオリティだと感じます。そして、会社としての考え方も明快。経営者やスタッフの姿勢が見えることは、貴社と関わり続けられるかどうか判断するのにとても重要な要素です。今後会社が大きくなることであっても、その点は変わらず大切にしていきたいと思っております。

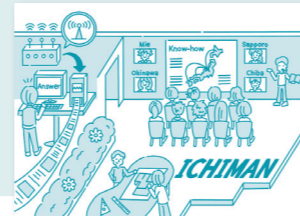
5. AIを活用し、よりお客様に寄り添ったコンサルティングを実現します

目まぐるしく発展するAI技術の活用は、不動産業界の発展に寄与すると考えています。紙や属人的な情報管理から脱却し、ノウハウやすべ

ての情報を共有の財産として活用することで、土地や建物管理など様々な場面において業界の課題解決に貢献します。

私たちが
2050年に
実現したい
こと

- 不動産の情報の集約・情報提供による空室と借手ニーズが随時マッチングするシステムの構築
- 最適な土地活用方法や収支が瞬時にアウトプットできるシステムの構築
- 情報のブロックチェーン化推進によるスムーズでストレスのない不動産取引の実現
- 不動産の法律面や税務面の問題に対する回答システム構築とその後のフォロー体制確立

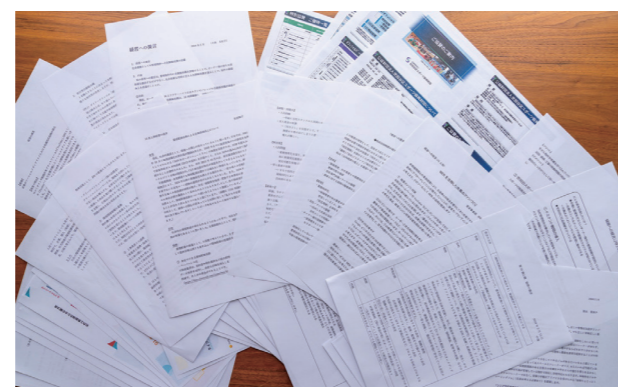


より良い未来をみんなで作るために

2050年に向けて実現したいことは、経営者など限られたメンバーだけでは到底創り上げることはできません。スタッフはもちろん、お客さまやお取引会社様の協力があるからこそ実現可能だと思っています。そのため当社が大切にしているのが「経営の提言」と「四方よし」。スタッフが丸となり、常に私たちと関わってくださるお客さまやお取引会社様と連携しながら、世の中の課題解決に向けて邁進し続けます。

経営の提言

当社が全員経営という視点で6年前から取り組んでいる制度が「経営の提言」です。これは人任せではなく、スタッフ自身が自分ごととして会社の課題を見つけ解決方法を見出すもので、定期的を実施しています。実際に「ICHIMAN VISION 2050」も、スタッフから寄せられた提言を元にして作られています。これから25年先に向けてより多くの課題解決に向き合うべく、個々の多様なアイデアを積極的に取り入れながら事業を進めていきます。



スタッフによる提言の一例

- スタッフから自発的にアイデアが発信される風土にする施策とは？
- 社外相談役の採用による社内活性化
- 目指したい姿に向けた専門スキル領域の拡充の提案
- 市萬の企業特性による人事面の課題と解決策の検討