注目！不動産ビジネス②

ビルディング
メンテナンス

主要顧客は外資系 タフな相手にも勝つまで挑む

新栄不動産ビジネス株式会社

●代表取締役社長

新田隆範

Takanori Nitta

にった・たかのり　1954年山形県生まれ。法政大学工学部卒業。78年土地改良事業団に就職。87年公募幹部制度で海上自衛隊に入隊し、技術将校として勤務。90年千代田生命に入社、不動産部に配属される。97年不動産部課長に就任。2000年新栄メンテナンスに出向。01年新栄メンテナンスの株式をMBOで取得して社長に就任。同年新栄不動産ビジネスに社名を変更した。

業界注目の国際部は15カ国40人の精鋭部隊

いまから15年前、出色の胆力と智謀を発揮して〝バゲタカファンドを屈服させた日本人〟として時の人になった男がいる。新栄不動産ビジネス社長の新田隆範である。

同社はビルディングメンテナンスを主幹業務にプロパティマネジメント、テナントリーシング、PCB調査などを全国6支店・4事業所・27拠点ビルの体制で展開している。社員は約700人。主要な受託物件はアメリカ大使館、トルコ大使館、砂防会館、バークレイズ証券、クレディ・アグリコル証券、マイクロソフト、ビー・エム・ダブリュー、ホテル椿山荘東京などで、外資系企業が保有する物件が多い。

外資系企業への営業を担当するのは国際部で、15カ国約40人の外国人社員を雇用している。この体制は「ビルメンテナンス業界では異例」（新田氏）という。

新栄不動産ビジネスが積極的に外資を開拓したのには理由がある。意思決定がトップダウンで迅速、受注単価が高いことに加え、新田の英語力、外資系ファンドを屈服させた経験から、会社の規模に関係なくフェアに戦える外資相手ならば勝算ありと踏んだからに違いない。

3つの要求を勝ち取り破綻企業の子会社をMBO

同社の前身は千代田生命の子会社・新栄メンテナンスで、親会社が全国に所有する約400棟のビル管理を請け負っていた。

2000年10月、千代田生命が更生特例法を申請して破綻した。1990年に海上自衛隊を退職して千代田生命に入社した新田は、不動産部に配属され、97年に不動産部課長に昇格。2000年4月に新栄メンテナンスに出向し、ナンバー3のビル管理業務部長に就任していた。

破綻した千代田生命には米国保険大手のAIGがスポンサーにつき、約20の関連会社は清算へと追い詰められた。年商30億円足らず、320億円の債務を抱える新栄メンテナンスの清算処理の最前線に立たされたのが、一級建築士資格を持ち、不動産取引に精通していた新田だった。AIGと管財人チームに対峙した新田は、タフな折衝を重ねながら清算阻止を切り出すタイミングを計っていた。

「うちには300人の社員と80社の下請け会社があるが、人を助ける事業を行なう保険会社が、これだけの社員とその家族の生活を破綻させてよいのか？そう問いかけた。こっちはもう破綻しているから居直っていた」

要求は困難を極めたが、なんとか認められた。MBOにより新栄メンテナンスを買い取り、新会社の社長には新田が就くことが決まった。しかし新田はAIGに対して、気後れ、名前負けせずに猛攻を続け、常識的には信じられないような3つの要求を突きつけたのだ。経営権を担保するため新田の持株比率を70％以上とする、債権を全額放棄する、そして3つめが、運転資金として10億円を援助する、だった。

債権放棄だけでも御の字なのに資金援助とは随分な申し出だが、新田には勝算があった。「相手は世界有数の保険会社だ。この程度の金額ならサッサと支払って、処理を早く進めたいはず」

はたして新田の要求は3つすべてが飲まれた。

「24人衆」に幹部教育 次世代への布石も着々進む

「闘いに勝つ秘訣は、勝つまで闘うこと。名をなした創業者は皆そうだが、経営者にはあくなき闘争心が必要だ」

新田はこの闘争心を、海上自衛隊時代に「江田島教育」で体得したという。「普通の経営者ならば、限界の80～90％に達したら『限界まで頑張った』と言うのだろう。しかし私の考えは違う。100％ギリギリまで頑張ったつもりでも、本当の限界は、そこから20％くらいの伸びしろがある。このことを海上自衛隊で学んだ」

2001年に社長に就任して以降は、強烈なオーナーシップで受託物件を獲得してきた。「トップがどんなエリートでも、ハートをつかんでしまえば商談は上手く進む」と断言する新田は、ネオン街や温泉旅館で外資系企業社長たちと親交を深め、肝胆相照らす仲となっていく。

同社のユニークな経営基盤は他社から羨望の的のようで、資本参加の打診や同社の傘下に収まりたいという話も持ち込まれる。だが、新田は自主独立路線を貫き、資本提携にもM&Aにも一切応じない。1954年生まれゆえ、まだまだ指揮を執り続けるが、次世代への布石も着々と打っている。

毎朝「24人衆」と呼ぶ経営幹部24人を対象に会議を開き、意思決定や思考方法を教え込む一方、取締役営業本部副本部長を務める息子の昴一には、3枚にまとめた「新田家の家訓」を授けた。そこには、非核三原則になぞらえた「不動産三原則」が盛り込まれ、①不動産を持たない、②建築物を造らない、③不動産を持ち込まないと記されているという。

現在、昴一は「ガウディ計画」と銘打って、全国のビルオーナーとテナントを無料で仲介するポータルサイトの開発を進めている。これを新たな事業インフラに仕上げていく方針だ。

いまこそ経営者が知っておくべき 不動産マーケット

COMPANY PROFILE

新栄不動産ビジネス株式会社
代表取締役社長 新田隆範

事業内容●ビルディングメンテナンス、プロパティマネジメント、リーシングマネジメント、警備・受付業務、不動産売買仲介、コンサルティング・建築工事
設　立●1971年7月（2001年現社名に変更）
資本金●5000万円
所在地●東京都新宿区新宿6-24-16 新宿6丁目ビル6階
電　話●03-5287-1007
URL●http://www.s-mt.co.jp/