



## ランチェスター協会 レポート 第7号 第228回 戦略研究会 報告

2017年5月26日 ランチェスターホール(協会常設会場)

発行  
特定非営利活動法人  
ランチェスター協会  
編集責任者  
特定非営利活動法人  
ランチェスター協会  
インストラクター委員会

～講演～

### 「不動産賃貸仲介のリーディングカンパニー エイブルの戦略」

講師：平田竜史（株式会社エイブル代表取締役社長）

不動産賃貸仲介事業で最大手のエイブルを率いるとともに、ランチェスター戦略にも造詣の深い平田社長に、エイブルの戦略についてご講義いただきました。

平田社長は、1965年生まれで今年51歳、店長、支社長などを歴任後、37歳の若さで社長に抜擢され、上場企業中、オーナー社長でない社長としては最年少で社長に就かれて早や15年が経過しています。



エイブルのコアビジネスは、フロー（賃貸仲介）、ストック（管理）、関連の3つの事業です。フローの賃貸仲介に関しては、エイブルは来年で創業50年ですが、物件売買には一切手を出さず、賃貸一本にのみ集中してきました。集客力、営業力、商品力が強みで、豊富な物件の品揃えを行い、取引物件のシェアアップをはかっています。最初に賃貸物件を雑誌で紹介するための賃貸情報誌を作り、業界の注目を集めました。現在は、専門誌、週刊賃貸誌が発行され、インターネットが出てきましたが、それまではエイブルの賃貸情報誌が唯一の情報で、かなりの集客力がありました。

エイブルの店舗展開は、他社に比べて直営店が多いことが強みです。直営店が417店舗、ネットワーク店（NW店）、すなわちフランチャイズが375店舗、国内全体で792店舗あり、海外も直店とNW店で13店舗あります。賃貸仲介件数は、2006年21万7千件あったのが1年で1万件ずつシェアを取られ、7年間で7万件奪われました。奪われたシェアを取り戻すために、ランチェスター戦略を駆使しており、現在、社内で各種の取り組みをしています。

日本は急速な高齢化とともに人口の減少、世帯数の減少など、不動産業界を取り巻く環境は、厳しさを増しています。ところが総所帯数は2019年をピークに減少するのですが、単独所帯は今後ほぼ全ての世帯主年齢階級で増加します。このあたりをにらみながら、

どうやってシェアを拡大していくかが重要です。特に自店テリトリー内のシェアをどうやって獲得していくのか、ランチェスター戦略の地域戦略を基に、住宅地図を使って物件毎に色分けターゲットを明確にしています。そこに、ヒト、モノ、サービスに特化した差別化戦略を徹底しています。これらにより、現在のシェア10%を20%にまで高めていきたいと考えています。

平田社長は、自称アイデアマンと言われるだけに、率先して常に斬新なアイデアを創出し続けられているのが印象的でした。今年の1月から「学割」、4月からは「女性割」などを提案され、学生、女性など経済弱者の支援を積極的に行っているとのことでした。さらにメゾンエイブルクラブを立ち上げ、ファッションレンタルサービス、出張ネイルサービスなど、ユニークな取り組みが行われており、今後とも、エイブルの動きには注目していきたいと思っています。

### ～中小企業診断士のランチェスター戦略～ 認定インストラクター 米澤 裕一 ランチェスター戦略実践事例報告



平田社長のご講話後、認定インストラクターの米澤さんから中小企業診断士としてのランチェスター戦略についてご報告いただきました。

中小企業の減少、土業の供給過多、急速に発達するAIの脅威など、土業を取り巻く環境は厳しさを増しています。この環境下において、中小企業診断士として独立後、ランチェスター戦略の5大戦法である、局地戦、接近戦、一騎打ち戦、一点集中主義、陽動戦を駆使し、地元企業での補助金申請業務に一点集中することにより、1年目で7100万円の補助金獲得に成功しました。ランチェスター戦略を学んだことは、中小企業診断士として順調な独立を果たすのみでなく、営業コンサルティングの実践にもとても役立っています。

報告者：夏山栄敏（協会理事 研修部委員 認定インストラクター）