

# CASESTUDY

個性派PM会社の差別化戦略

## エリア 高頻度巡回

グリーンシード

### 地の利とコネと細やかさで 最短期間の満室稼働を提供

リテール市場は調整あり  
オフィス市場は変化なし

グリーンシードは、青山・原宿エリアに特化して事業展開する不動産会社。賃貸・売買仲介を本業に、2007年からPMも手がけている。

PMの受託規模は140棟・6万3,000㎡。店舗ビルとオフィスビルを中心に、賃貸住宅も一部取り扱う。クライアント層は個人やその資産管理会社を中心に、プロ投資家から賃貸仲介とセットでPM受託するケースも一部ある。

青山・原宿エリアの賃貸市況について、プロパティマネジメント部 リーダーの増子潤氏は「コロナ前はほとんど空きのなかった路面の商業床だが、現在はいくつかの物件で空きが見られる。そうした物件では賃料水準が調整され、リテナントが進もうとしているところ。美容系や医療系の出店意欲が強く、直近では家電メーカーが旗艦店を出店する動きもみ



(仮称) 南青山計画

地下1階地上2階建て、延床面積448㎡。  
2021年12月竣工予定

られる」と説明する。

一方オフィスについては「港区や渋谷区全体で起きたような空室の増加はみられない。エリア内に顧客や店舗が存在する理由で事務所を構える企業が多く、わざわざ移転する動機がない」（同氏）とする。

事業の展開エリアを固守  
テックで業務効率化を推進

グリーンシードの特色であるエリア特化の事業展開は、リーシングと物件管理の2点で大きな強みをもたらしている。

リーシングに関しては、ラグジュアリーブランドを含むアパレル、飲食、サービス業界との強いコネクションを活かした仲介営業力をもつ。「各企業が描く数年から10年先の出店計画を見据え、コンサルティング的な観点で店舗誘致にあたっている」（増子氏）。また最新の市場動向と適正賃料を常に把握し、最短期間で満室稼働を目指したリーシングをオーナーに提案できるという。

物件管理に関しては、受託物件が自転車で10分以内の距離に収まることを活かし、スタッフが日常的に物件を巡回するきめ細かさをもつ。「台風や地震などの災害時にも、即座に物件を巡回しオーナーに状況報告できる。これがオーナーの強い安心感につながっている」（同部チーフの二見元都氏）。



増子 潤氏 (中)  
プロパティマネジメント部 リーダー

二見元都氏 (左)  
同部 チーフ

相原健二氏 (右)  
同部

このほか、物件売買と合わせた案件受託にも対応する。店舗ビル「(仮称)南青山計画」では、建て替えに伴うテナントとの退去交渉や建物解体前の短期リーシングによる収益確保に加え、売買のサポートを行った。

ここ数年は既存クライアントを中心に受託物件が増加傾向にある。このためスタッフを増員し、体制の強化を図っているとのこと。なおサービス品質維持の観点から、青山・原宿エリア以外の物件は原則PMを受託しない方針。

それ以外には、「社内データのクラウド管理で円滑なリモートワークを可能にしているほか、請求書など各種書類のペーパーレス化も検討している」（同部相原健二氏）ように、業務効率化に力を入れる姿勢も見せている。