

企業理念は「THE QUALITY」 入居率99.90%を誇る 資産運用型マンション販売の ベンチャー企業

創業わずか8年の資産運用型マンション販売会社が急成長を遂げている。業界の常識ともいえる“プッシュ型営業”とは一線を画す、紹介営業、ウェブセミナー営業で顧客の圧倒的な支持を集めるOMNIA（オムニア）だ。「THE QUALITY」を企業理念に掲げ、販売後のアフターフォローも徹底することで、入居率は驚異の99.90%を実現。斬新な企業姿勢と圧倒的な実績は、業界内外から注目されている。

紹介営業、ウェブセミナー営業で顧客の信頼を獲得する

「創業当初から、10年後に100億円の売上高を目指していました。おかげさまで、目標は射程圏内に入っています」そう語るのは、OMNIA 代表取締役の岡庭弘典氏。資産運用型のマンション販売をメインに、賃貸管理、不動産買い取り、コンサルティングなどを行

う同社を、2017年5月に自ら立ち上げた創業者だ。業界最大手の投資用不動産販売会社でトップセールスパーソンとして活躍。その経験で培った成功哲学を基に、不動産投資を考える顧客により多くの選択肢を提供したいとの考えから、自らの会社を立ち上げた。今年で創業9期目を迎える。「設立10年後に100億円」の目標まであと2年だが、売上高は右肩上がり

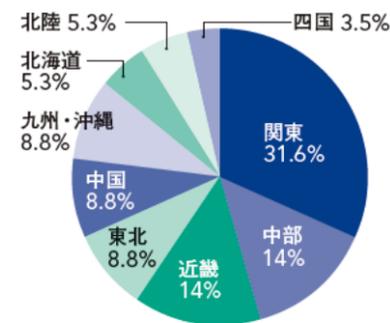


The Quality

OMNIA
岡庭弘典 代表取締役

1983年生まれ。大学卒業後、業界最大手の不動産販売会社に就職、トップセールスパーソンとして活躍。部下の育成にも尽力し、営業現場で培った成功哲学を基に、2017年にOMNIAを設立し、現職。

図1 OMNIAの顧客は日本全国に



急成長を遂げ、今期75億円、来期は85億円を達成する見通し。有言実行は、ほぼ確実だ（図2参照）。

好調な業績を支えているのは、業界の常識を覆す営業戦略である。「飛び込み営業や、電話営業といった“プッシュ型営業”は一切行いません。当社が販売した物件やアフターフォローにご満足いただいたお客さまから、新たなお客さまをご紹介いただく紹介営業、当社が主催するウェブセミナーで不動産に興味を持たれたお客さまにコンタクトさせていただくウェブセミナー営業を2本柱としています」と岡庭氏は説明する。

資産運用の手段として不動産投資に関心を持つ個人投資家は増えており、機会を逃すまいと、積極的な営業攻勢をかけてくる投資用不動産販売会社は少なくない。

OMNIAはそんな時代の流れにあえて逆らい、セールス力だけでなく、物件やサービスのクオリティを徹底的に磨き上げることで、既存顧客からの紹介を増やし、販売を伸ばす戦略を取っているのだ。

「お客さまにご満足いただくことこそが、リピートオーダーにつながり、新たなお客さまのご紹介に結び付く。これが前職で学んだ私の経営哲学です。ご満足いただくためには、資産価値や収益性の高い物件を提供するだけでなく、ご購入いただいた物件の賃貸管理や出口戦略のご支援まで、徹底したアフターフォローを行わなければなりません。その全てを、最高のクオリティで提供することに全力を注いでいま

す」と岡庭氏は強調する。

OMNIAが企業理念として掲げる「THE QUALITY」は、そんな同社の姿勢を一言で言い表している。物件、サービスはもちろん、会社や社員など、あらゆる面で最高のクオリティを追求することが、顧客満足の最大化をもたらし、会社と、そこで働く社員の成長を促すと信じているのだ。

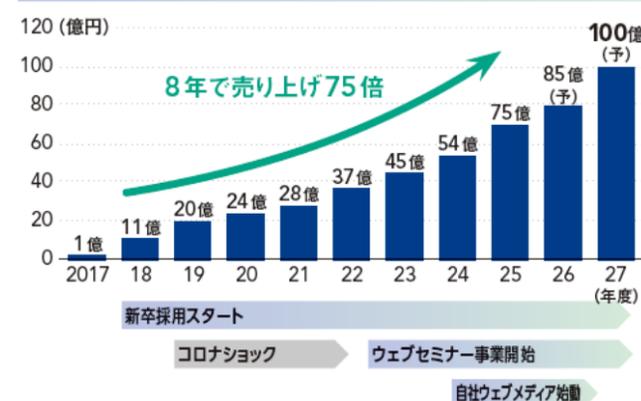
社員の成長とともに会社も成長するという理想を追求

OMNIAが提供する物件やサービスのクオリティの高さは、数字が物語っている。

同社が販売し、賃貸管理まで行っている資産運用型マンションの平均入居率は99.90%（25年1～8月実績）。平均賃料アップ額は3413円（25年1～8月実績）だ。高い入居率は、オーナーの収益を安定させるために重要な条件。それを限りなく100%に近い水準で維持できていることは、優れた賃貸管理の証しである。

しかも、一般に賃貸物件は、年数がたつにつれ賃料が下がるものだが、同社の物件は逆に上がっている。これは、流入人口の急増に追いつかず、慢性的な供給不足となっている首都圏の物件を中心に販売していることに加え、AIを活用したエリア別の家賃査定システムを使い、周辺相場と照らし合わせながら最適な家賃に適宜アップデートできるからだ。

図2 2027年度には売り上げ100億円を目指す



**物件価格だけでなく、賃料相場も上昇
収益力アップが期待できる首都圏の資産運用型マンション**

OMNIAが販売する物件は、東京をはじめとする首都圏のワンルームや1Kタイプ。「人口減少の中でも首都圏への流入人口は増加しているにもかかわらず、主な借り主である単身者向けの物件は供給不足が続いています。そのため、首都圏のワンルーム、1Kタイプなどの賃料は上昇傾向にあります」と語るのは、同社取締役 兼 営業部長の仙波真生氏だ。首都圏では、富裕層やインバウンドの需要拡大とともに、マンションなどの物件価格は上昇傾向。今後の先行きがどうなるのか気になるところだが、価格に合わせるように賃料相場も上昇しているため、利回りが著しく下がるような傾向は

OMNIA
せんば まさき
仙波真生
取締役
兼 営業部長

表れていないという。「価格上昇により、今後は収益力が上がり、それに伴って物件の資産価値も高まるので、長期投資や安定的な資産運用をお考えの方にとって、検討に値する投資先だといえます」と仙波氏。首都圏にこだわった資産運用型マンションは、収益性と資産価値の両面で将来性も明るいといえそう。

「収益アップを目指し、資産運用に弾みをつけたいと考えるお客さまに、大変喜ばれています」と岡庭氏は語る。

オーナーとのコミュニケーションには、独自に開発した公式LINEを活用。マンション運用をより身近にするとともに、デジタルを活用した新しいサポートの提供にも取り組んでいるOMNIA。営業活動では、コロナ禍以降、特にウェブセミナー営業に注力している。

月2～3回のペースで開催するウェブセミナーには年間1万人が参加。不動産投資の基本から、同社で物件を購入した顧客の具体的な成功事例まで、レベルや関心に合わせた広範囲にわたるプログラムを提供している。

「会社員や公務員、医師、士業など、職種ごとに限定したセミナーも開催しています。似たような属性の方の成功事例なので、イメージがつかみやすく、資産運用計画作りの参考にしやすいと好評です」と岡庭氏。急成長を続けるOMNIAは、さらなる躍進のため、

人材の採用活動も積極的に行っている。あらゆる面で最高のクオリティを追求している同社は、豊富な知識だけでなく、高い人間力を兼ね備えた質の高い人材の育成に取り組んでいる。

驚くべき点は、創業2年目から新卒採用を始め、現在もほとんどがプロパー社員だということ。転職者が活躍することが多い業界では極めて珍しい。創業9期目ながら、初期に入社した社員の多くは早くも管理職として活躍しているとのことで、同社の人材育成がいかに優れているかがうかがえる。

岡庭氏は、「社員の成長とともに、会社も成長するという理想をとことん追求していきたい。売上高100億円はあくまでも通過点。2025年10月には、自社ブランドマンションの第1弾となる「OMNIA横濱阪東橋」の販売もスタートしました。長期的には、お客さまの人生を支えることで、世のため、人のためになる会社を目指します」と語った。

問い合わせ先
株式会社 OMNIA
〒150-0002
東京都渋谷区渋谷1丁目7番7号
住友不動産青山通ビル7階
TEL.03-6805-0365
<https://omnia.tokyo/>