

オーナーファーストのマンション経営を追求 長年の信頼と実績で、多様化するニーズに応える

東京圏を中心に投資用マンションを開発・分譲し、オーナーがより安心して不動産投資に取り組めるよう、いち早く独自のビジネスモデルをつくり上げてきたスカイコート株式会社。創業55年の信頼と実績を基盤に、市場の裾野を広げるためのプロジェクトや、より魅力ある物件の開発・提供にも取り組んでいる。

1969年創業のスカイコート株式会社は、東京圏を中心に「スカイコート」ブランドの単身者向けマンションを展開する不動産投資業界のパイオニアだ。グループ会社を含めて、不動産開発・販売から賃貸業務、建物管理、リフォーム・リノベーションまで総合的に取り扱う。これまでに供給してきたマンションは累計972棟（2025年1月現在）。供給戸数は約3万5000戸を数え、2万人を超えるオーナーと関係を構築してきた。同社のビジネスモデルの大きな特徴の一つが「借り上げシステム」で、オーナーが購入した部屋をスカイコートが借り上げた上で入居者に転貸借している。

「入居者の有無にかかわらず当社が家賃を支払うため、オーナー様はマンション経営の大きな懸念である空室リスクを低減できます。当社が、入居者募集や家賃の回収、入退去管理、原状回復工事、トラブル時のサポートを行うほか、部屋ごとにオーナー様が違うため、建物全体に関わる意見調整（管理組合からの業務委託）も受けもちます」

そう話すのは、代表取締役社長 兼 CEOの藤原茂氏だ。19年の創業50周年を機に、妻で現・代表取締役社長 兼 CBOの西田美和氏とともに、経営の先頭に立った。新体制での施策を構想していた矢先、コロナ禍に突入する。外国人入居者の帰国にともなう退去が

相次ぎ、法人需要も落ち込むなど苦しい時期が続いた。「当社は長い歴史があるだけに、昔ながらのやり方をずっと続けてきた面もありました。私がかつて別のデベロッパーに在籍していたり、自身でも会社を創業し経営してきている経験から、賃貸募集広告のデザインや写真の撮り方ひとつとっても、より魅力的な見せ方など改善できる点は多いと感じていました。コロナ禍は、新しいことにチャレンジして会社を変えていくきっかけになりました」（藤原CEO）

その一例が、SNSや動画配信サイトでの情報発信だ。同社の物件は1Kや1LDKのコンパクトマンションに特化しており、若い入居者が比較的多いためだ。また、女性社員に新たな居住スペースのアイデア提案を募り、それを実際に取り入れるプロジェクトなども行った。こうした試行錯誤が徐々に実を結び、賃貸需要は復調していった。

協働プロジェクトで新規層を開拓 情報発信で投資をより身近に

ブランディング面を担う西田CBOは創業者の故・西田鐵男氏の実娘だが、元フィギュアスケート選手であり、現役プロフィギュアスケーター。異色の経歴を生かして、オーナーとの交流や新規顧客へのアプローチ



東京圏を中心にマンションを展開する（写真は東京都品川区の「スカイコートグランメゾン御殿山」）



「オーナー様感謝祭」では、投資関連のセミナーや賞品が当たる抽選会などを開催



高橋大輔氏が手がけた2部屋目となるフルリノベーション物件



社会貢献活動に力を入れており、一般の小学生を対象にしたスケート教室も開催している（2024年に第8回を実施、写真左が西田CBO）

のための新たなアイデアを次々と実現してきている。

「人に感謝しなさい、社会貢献をしなさい、という言葉を子どもの頃からずっと言われてきました。そこで、まずは自分のできることからと思って始めたのがオーナー様向けの感謝祭やスケート教室です。創業者の『オーナー様ファースト』という信念にならない、オーナー様との関係を深める機会にしたかったのです」

さらに、オリンピックメダリストでプロフィギュアスケーターの高橋大輔氏と協働してマンションをプロデュースする「D-colorプロジェクト」も立ち上げた。高橋氏が建築やデザインの仕事に強い関心があったことをきっかけに実現したもので、19年の第1弾ではマンション1棟のデザインを本人がトータルコーディネート。スケートファンを中心に大きな反響を呼び、早々に完売した。24年の第3弾は創業55周年記念として1部屋をフルリノベーションし、名古屋モザイク工業株式会社主催の「Design Award 2024」では住宅部門のファイナリスト優秀作品に選ばれた。

「このプロジェクトは特に女性から好評で、オーナー様も入居者様も、従来とは異なる層の開拓につながりました。マンション投資をもっと身近に感じていただけるよう、これからも情報発信に努めていきたいです」（西田CBO）

さらに近年は、投資や資産運用に対する世の中の関心も高まり、「投資用マンションの市場の裾野もずいぶん広がり、お客様のニーズも多様化していると感じます」（藤原CEO）。そこで、当社が得意とするワンル

Corporate Profile

代表取締役会長	西田和子
代表取締役社長 兼 CEO	藤原茂
代表取締役社長 兼 CBO	西田美和
本社	東京都新宿区富久町8-22
創業	1969年
売上高	145億円（2024年3月期、グループ合計）
従業員数	194名（2024年4月、グループ合計）
ウェブサイト	https://www.skyc.jp/

ムマンションの区分所有だけではなく、一棟丸ごと購入できるマンションにも提案の幅を広げてい

「マンション投資に関する認知をもっと広げていきたい」と語る代表取締役社長 兼 CEOの藤原茂氏（写真左）と代表取締役社長 兼 CBOの西田美和氏



2024年に創業55周年を迎え、さらなる飛躍へ社員教育に取り組む

る。楽器演奏や動画配信も行える高度な防音性能を備えたマンションや、民泊運営ができるマンションなど、ユニークなコンセプトの物件も発売した。また、今後は海外物件の開発や所有・販売、外国人への国内物件の販売強化も行っていく予定だ。

さらに、オーナーの多様なニーズに対応していくためには、社員教育も今後の課題という。不動産関連のスキルはもちろん、投資運用や金融など広範な知識が必要とされるため、資格取得支援制度も強化・拡充した。また、よりよいサービスを提供することを目指し、グループ各社の社員が相互理解を深めるための社内交流イベントを定期的に行うようにした。

同社が業界内で長年積み重ねてきた信頼と実績、そして100年企業に向けたさらなる発展について、藤原CEOは次のように語った。「これまで、バブル崩壊やリーマンショック、コロナ禍など、厳しい市場環境に直面したこともありましたが、それでもオーナー様への家賃の支払いを遅延させたことは一度もありません。当社とオーナー様との関係は、物件購入後も長く続いていくもの。ほかの物件を追加購入する、あるいは資産としてご子息に引き継ぐともなれば、なおさら信頼を裏切らないことが大切です。『スカイコートに任せたい』と安心して言ってもらえるよう、グループ社員一丸となってこれからも歩いていきたいです」

