

企業はとにかく、「人がすべて」。 お客さまと従業員の幸せを願い、 着実に成長し続ける

株式会社

リビングライフ

代表取締役

炭谷久雄氏

社員は炭谷社長一人。机一つ、電話一本の10坪一間から

スタートしたリビングライフは、

33年を経てグループ5社、従業員数562名へと成長した。

群雄割拠の不動産業界で、いかにして一代で事業を急成長させたのか。そこには、炭谷社長の「人がすべて」という思いがあった。

営業エリアを絞る

「初めて家を持つ人を応援する」という企業コンセプトが素晴らしいですね。

炭谷氏 ありがとうございます。1990年の創業以来、一貫して掲げているコンセプトです。

人は生まれてから死ぬまで、不動産と無縁では過ごせません。マイホームを購入して家族で幸せな生活を送るというのは、シンプルですが幸福の形の一つだと私は考えます。

当社は「初めて家を持つ人を応援する」ことで、幸せな一生を送る人を一人でも多く増やしていきたいと思ひ、事業を続けてきました。なぜ「初めて家を持つ人」なのかというと、実際に社会を支える若い中間層にこそ、家を持って幸せになって欲しいからです。

昨今、不動産業界は大手企業のシェア拡大が進んでいます。実際のところ大手企業はその経営構造上、ど





うしても高価格帯の住宅やマンションの供給に集中しがちです。しかし、若い世代にそんな高い住宅の購入は難しい。

彼らが無理なく、しかもクオリティの高い住宅やマンションを手にすることができないか。そこで「初めて家を持つ人を応援する」というコンセプトが生まれました。そしてこのターゲットینگが、結果的に大企業が狙わない市場でのシェア拡大につながったのです。

——不動産業は、大小さまざまな企業が鎗を削る市場です。そんななかで、成長を続けてきた御社の強みはなんだと思いますか？

炭谷氏 営業エリアを絞り込んで、そのエリア内で事業を多角化してきたことだと思います。

当社が事業を展開しているのは関東圏のみ。東京でも人気の城南地域から、神奈川の横浜や横須賀、埼玉、千葉、茨城の一部で、東京に1時間〜1時間半で通勤可能なエリアです。このエリアだけでも約4000万

人が住んでいますから、見方によっては一つの国といえる規模であり、十分な成長が見込めます。

このエリア内のお客さまに、より一層満足していただくにはどうしたらよいか。年月とともに家族構成やライフスタイルが変化し、家に対するニーズも変わっていくなかで、当社はどれだけお客さまの人生に寄り添ったサービスを提供できるのか。それを追求していった結果、戸建てやマンションの新規分譲、リフォーム、賃貸管理、コインパーキング事業など、建物や土地に関するさまざまなサービスを提供する総合不動産企業へと進化してきたわけです。

――不動産は景気にダイレクトに左右される業界ですから、大変な時期も多かったのでは？

炭谷氏 2008年のリーマンショックの影響は大きかったですね。当社が抱えた赤字は13億円に上りました。結果として、毎年1億ずつ返済しようと思っていた13億円を3年で完済できましたが、いま振り返っても、

よく耐え抜いたなと思います。

――それはすごい！なぜ3年で完済を実現できたのでしょうか？

炭谷氏 前提として、事業を分散していたことが功を奏しました。

リーマンショックは特にマンションデベロPPERへの影響が大きく、大手を含む150社以上が倒産に追い込まれたほど。もし当社が、自社開発のマンションや宅地の分譲といったデベロPPER事業の売上が90%を占めるような会社であったら、経営危機に陥っていたはずですよ。

しかし、リビングライフは同じ会社の中に複数の事業を持ち、デベロPPER事業のウェイトが比較的少なかった。かわりに、コインパーキングやマンション管理など、景気に左右されづらく、かつ安定的に固定取



「住まいから始まる幸せの生涯設計を提案します」という創業の精神のもと、SDGsの取り組みを推進している。

入が得られる事業を持っていたことが、経営の回復にプラスに働きました。

また、会社が持っている財産のなかで、売れるものはすべて売り現金に変えました。保有していた不動産も、不況で安くはなりましたが、それでも売れば少しは利益になりますから、手放しました。

そうした取り組みと同時に、慎重な姿勢ながらも支援してくれる金融機関があつたことも、短期間で経営を立て直せた大きな理由です。

そして何よりも、従業員が本当に頑張ってくれました。そのとき、仮に資産がゼロになっても、人間さえいればなんとかなんと実感しましたね。企業はとにかく人がすべてです。

会社は「社会人大学」

――「人がすべて」というお話ですが、人材の定着や教育で工夫されていることはありますか？

炭谷氏 とにかく、従業員同士のコミュニケーションは大事にしていま



福島復興支援を兼ねて、東日本大震災後はスバリゾートハワイアンズで毎年忘年会を行っている（コロナ禍を除く）。



リビングライフが分譲する新築マンションと一棟リノベが融合した「クジライフプロジェクト」の共用設備アスレチック。



会社経営で一番大切なのは、 従業員一人ひとりの幸せです

すね。コロナ禍は開催が難しかったですが、当社では各部署で月に1〜2回は懇親会が開かれています。加えて、社員旅行は創業からずっと続けています。さらに、全社員参加の忘年会を毎年開催しており、2011年の東日本大震災以降は、復興支援の思いも込めて、福島県いわき市のスパリゾートハワイアンズに行っています。

また、従業員の学びの場も積極的に提供しています。宅地建物取引士やファイナンシャルプランナー、住宅ローンアドバイザーといった資格取得のサポートはもちろん、資格手当もあります。これは私自身、人は学びの場である学校を卒業した後も、生きる限り勉強する必要があると思うからであり、会社というのは社会における「学校」、いうならば「社会人大学」であるべきだと考えるからです。

そしてもう一つ、社員教育の一環で、毎年年初に「個人・家庭・社会（会社）の生涯幸福設計」を書いて提出してもらっています。

——会社だけでなく、プライベートの計画まで立てるのは珍しいですね。具体的にどのようなものでしょう？

炭谷氏 「個人・家庭・社会（会社）の目標」を各10項目ずつ書くシートです。それを毎年書き、1年後、5年後、10年後に読み返すことで、自分が何を求めている、何を感じていたのかがわかります。

これは「3KM」という考え方で、土屋ホームの創業者・土屋公三氏が提唱した社員教育プログラム。「個人」「家庭」「社会（会社）」という三つのKと、「目標 (Mark)」 「管理 (Management)」 「意欲 (Motivation)」 という三つのMを掛け合わせたものです。

会社だけでなく個人や家庭の目標を書く理由は、人は会社のためだけに働いているわけではないからです。人生を生きる意味を、自分にとって

の幸せとは何かを、従業員一人ひとりが見つめ直す機会として、個人や家庭の目標を書く習慣は非常に重要だと考えています。

——従業員一人ひとりに幸せになってもらいたい、ということですね？

炭谷氏 私は会社経営で一番重要なのは、従業員の幸せだと思っています。もちろん会社ですから、利益を上げなければなりません、数字だけに捉われるのは違うと感じています。

「人は城、人は石垣、人は堀、情けは味方、仇は敵なり」とは戦国武将・武田信玄の名言であり、私の座右の銘です。どんなに立派な企業でも、人がいなければ役に立ちません。繰り返しになりますが、企業は人がすべてで、人が大事なのです。

リビングライフは質実剛健

——創業から33年を迎え、今後はどういった戦略をお考えですか？

炭谷氏 これまで通り関東圏で、お客さまのニーズに応じてサービスを展開していきます。変化の激しい時

高い技術力、スピード感 中小企業だから目指せる オンリーワンがあるはず

代ですが、その変化に応じてニーズも変化し、そこに新しいビジネスがどんどん生まれます。

具体的に今後注力しようと考えているのは、マンションやアパートの管理、お客さまが持つ資産の維持管理のお手伝いですね。ここは正直にいうと、利幅は少ない。ですが、お客さまのニーズがあり、また景気に左右されにくい事業です。こうした景気の波の影響を受けにくい事業の



富山県射水市生まれ。高校時代に放送クラブに所属し、このときに制作した録音構成番組が NHK のコンクールで全国1位に輝いた。「この経験はいまも私の“勲章”です」と炭谷氏。

ウェイトを高めて、企業としての安定性をより高めていきたいです。

—— 堅実な戦略ですね。 ——

炭谷氏 多角的に事業を展開しているため、手広くやっていると思われるかもしれませんが、当社の経営を一言で表すならば質実剛健。派手さや儲け優先ではありません。それぞれの領域が補完関係にあるいくつもの事業を持つことで、容易なことでは潰れない強さを実現しています。

—— 最後に、頑張る中小企業経営者にエールをお願いします。 ——

炭谷氏 これは当社も目指しているところですが、ぜひオンリーワンの企業を目指していただきたいですね。

高い技術力で独自の製品をつくったり、大手では難しいスピードで対応したり、中小企業だからこそ目指せるオンリーワンがあるはず。そういう会社というのは、人材不足の昨今において、選ばれる企業になると思います。

景気の浮き沈みにもみくちやにされることなく、強さを発揮できるのは他社の追随を許さないオンリーワン企業だけです。

株式会社 リビングライフ

【本社】東京都世田谷区等々力 5-4-15 リビングライフ
本社ビル 【創立】1990 年
【従業員数】562 名(グループ総数:2023 年 5 月時点)
【事業内容】不動産の売買・仲介・賃貸および管理
建築物工事の設計・施工・請負および監理
室内装飾工事の設計・施工・請負および監理
損害保険代理業
上記各号に付帯する一切の業務
きらばし銀行 自由が丘支店会員



リビングライフ蒲田支店