

木村 弘氏

あすか信用組合 常勤理事

関東エリアに10拠点、東北に5拠点、北海道に2拠点を構えるあすか信用組合。2002年の関東進出以降、とくに注力してきたのがレジャーホテル業界への融資で、貸付金業種別構成比におけるレジャーホテル部門は、全体の約30%に達しており、今後もさらなる拡大を目指している。これまで同組合業務推進部長としてレジャーホテルへの事業融資を積極的に押し進め、この6月に新理事に就任した木村弘氏に、その経緯と業界の展望について話を伺った。

新規融資マーケットとしてホテル集積地をくまなく歩き融資先をふやす

——レジャーホテル業界との関わりはいつ頃ですか。

木村 当組合はもともと、在日韓国人の相互扶助を目的とした地域信用組合として、1966年に宮城県仙台市を拠点に設立されました。その後、2002年に旧東京商銀信用組合の事業を譲受して関東進出を果たしました。

私自身は新卒からずっと当組合で、現場の営業と本部業務の双方を経験していました。事業譲受した当時、新宿支店の支店長をしておりました。その支店のお客さまのなかに、レジャーホテルの経営者がいらっしゃったのが業界と関わる最初のきっかけです。

——当時からレジャーホテルへの融資は多かったのですか。

木村 東京商銀から引き継いだころは、新宿支店ではパチンコ店や焼肉店、不動産業等が多く、レジャーホテルは1～2件くらいでした。全店舗合計でも10件に満たなかったと思います。

——その後、レジャーホテル業界に注力なされたのは。

木村 新宿という土地柄、近くにレジャーホテル街があり、私は自分の足で歩いてまわるなどして関心を持ってこの事業を見ておりました。いつも「満室」の表示が出ているホテルがあり、昼間から人の出入りが多いのを見て、素直に「結

構需要があるな」と感じていました。また、少し調べてみると同じホテル名でも何年も営業しており、「安定した業界なのかな」と、自分なりに考えていました。

あすか信用組合として事業を譲受した2年後の04年に、本店が仙台から新宿に移転され、本店長をまかされることになりました。それとほぼ同時期に、たまたまレジャーホテル業界の知り合いの方から融資案件の紹介を受け、本格的に考えてみようということになったのです。当時はリーマンショック前だったこともあり、いろいろ調査して「これならいける」という手応えを感じました。

——どのようにして融資先を広げていったのですか。

木村 09年12月「風営法改正」の動きが出てレジャーホテル業界がクローズアップされはじめました。たまたま業界内の集まりに呼ばれて、金融機関の視点からレジャーホテルについて話をする機会があり、そこでレジャーホテル協会の方々とも数多く出会うことができました。みなさん地域の一番店を経営している方々で、若くてしっかりしているな、という印象を持ったのを覚えています。

その後も東京都ホテル旅館生活衛生同業組合などの会合にも呼んでいただくようになり、当組合のことを知っていただく機会が増えました。いま思えば、まさにあのときにさまざまな会合に積極的に顔を出したことが、レジャーホテル業界の方々との信頼関係を築く第一歩になっ

たと思います。

当組合はもともと、他行があまり手を出さない業界にスポットをあて、オリジナルのマーケットを開拓する気風があります。レジャーホテル業界はなかなか金融機関からの融資を受けづらい状況にもあり、ホテル業界に詳しい当時の審査部長（現理事長）に相談しながら、融資先を広げていきました。

レジャーホテルの売買は今後も活発化成功のカギはやはりオペレーション能力

——貴組合は戸建て型の4号ホテルにも融資をしていच्छいますね。

木村 すべての戸建て4号ホテルに、というわけにはいきませんが、個別に判断をしながら、今後も戸建て4号ホテルへの融資も継続してまいります。

——今後新たに4号ホテルを開設できませんから、リニューアル融資はやはり新法ホテルがメインになっていくのでしょうか。

木村 新規で土地を買って建物を建てるのではなく、古くなった既存ホテルを買い取って、躯体を残してリニューアルする方法が主体となってくるでしょう。ただし、都内の五反田や池袋などであれば、新規も十分に考えられると思います。——貴組合は関東圏以外に東北エリアも商圏としています。東北・北海道をはじめとするエリアのマーケットをどうみられていますか。

木村 東北や北海道でも、新規で土地

業界の方々とともに運命共同体として 発展していきたい

■会社概要

会社名 / あすか信用組合
住所 / 東京都新宿区歌舞伎町2-32-9
会社設立 / 1966年8月
URL / <http://www.asuka-c.jp>

忙しい毎日のなか、
休日は趣味の山登り
やジョギングで汗を
流すという木村氏



を買ってホテルを開設する人は少ないと思います。もちろん当組合は、東北・北海道エリアだから融資を渋るということはありません。都市型と郊外型では人件費などのコストも違いますので、売上だけを見て一概に比較することはしません。

ただ、東北・北海道エリアのマーケットで懸念しているのは、仮にオーナーがレジャーホテルを手放すとなった場合に、次のプレーヤー（バックアップオペレーター）がいるかどうかです。もちろん東北・北海道エリアにもプレーヤーはいらっしゃいますが、都市部と比較すると数が少ないですね。レジャーホテルを売りに出したときに、買い手が少ないケースが見受けられます。そこが都市部のマーケットとの大きな違いですね。

とはいえ、東北・北海道エリアの他の業種と比較しても、レジャーホテルはしっかりと商売ができています。

——地価が上昇し、レジャーホテルの売買価格も高くなっています。

木村 全体的な売上の動きは活発になってきていますね。今後は海外の投資家、それもファンドほど大規模ではない小金持ちのプレーヤーが参入してくる可能性もあります。やはりレジャーホテルの利回りは、オフィスビルなどと比べても格段に高いですからね。

ただ、オフィスビルは立地さえよければそれで何とかなりますが、レジャーホテルの場合は立地はもちろん、料金体系

や人材確保など、考えなければいけないことが山のようにあります。いわばオペレーション能力次第ということです。目利きと運営力が重要な、大変難しい商売だと思います。もちろん、そこをしっかりとやれば確実なリターンがあります。経営者のなかには、各地に数十店も展開しており、本当にすごいと思います。

▶ 今後は融資だけでなく経営情報を提供し
▶ コンサルティング機能も備えたい

——新理事に就任され、これまで以上にお忙しくされていると思います。体調面で気を遣っていることはありますか。

木村 身体を動かすことが好きで、空いている時間にジョギングをしたり、休日に山登りに行ったりします。

山登りといっても、最近は奥多摩や裏高尾、陣馬山、丹沢など、近場であり高くない山ばかりなのですが、身体を動かして汗をかくと心身ともにリフレッシュされます。

——夏場でも山登りを？

木村 行きますよ。この時期は熱中症にかからないようこまめに水分補給をしています。そのぶん発汗量もすごくて、着替えが何枚も必要になります。

——それでは最後に、今後の事業の方向性について。

木村 いま以上にレジャーホテル業界との関係を強化し、約30%の融資シェアをさらに拡大していきたいですね。また、融資だけではなく、さまざまな経営・開



1958年、東京都生まれ。日本大学商学部卒業、東京商銀信用組合入社。02年4月、新宿支店長としてあすか信用組合入社。04年・08年本店営業部長、11年業務推進部長などを経て、14年6月に新任理事に任命される。宅地建物取引主任者、銀行業務検定試験2級ほか資格多数。

発・リニューアル情報を集約し、個別の相談やアドバイスに応じられるようなコンサルティング機能も備えていきたいと考えています。さらに、今後は融資条件等についても、お客さまの利便性の向上を図っていきたくて考えております。

レジャーホテルは、シティホテルやビジネスホテルとは違う、確固たるアイデンティティをもっている、替えの効かないレジャー産業です。世代交代がきちんとなされて、資金調達能力があれば、業態として今後も安定していくのは間違いありません。私どもがそのお手伝いをさせていただければと考えています。

当組合だけの繁栄というのはあり得ません。業界の方々とともに運命共同体として、ともに発展していければいいと思っています。

——本日はありがとうございました。