



Corporate Profile

トップメッセージ



わたしたちは
日本株式会社の不動産部をめざします。

代表取締役
代表執行役員会長兼CEO

島田 雅文

世界の情勢が不安定さを増す中ですが、わが国においては、長く続いたデフレ経済からの出口が見えはじめ、経済の活性化への期待が高まりつつあります。

不動産マーケットは、そういった期待を背景に、また、建設技能工の不足などから来る「建築費の高騰」などの要因もあって先高感が強く、市場は大きな曲がり角を迎えております。当面は、楽観論が主流になると思われませんが、アセット別の濃淡もあり、その先は予断を許さない環境と言えます。

XYMAXグループは、2000年の1月にマネジメントバイアウト（MBO）という手法で、リクルートから独立して以来、わが国の不動産投資マーケットにおいて、プロパティマネジメントという分野の「草分け的存在」として、一定のご評価をいただいております。

一方で、広く不動産ビジネスに目を向ければ、J-REITの誕生以来、多くの人注目して来た「不動産投資マーケット」だけではなく、一般事業会社の資産戦略としての不動産、また経営資源としての不動産の重要性も見直されるようになり、いわゆるCRE戦略の構築ニーズも生まれてきました。

事業会社にとっては、不動産は「投資対象」としての側面もありますが、一方、事業を行う上では「使う立場」としての見方が重要であり、その時その時の「必要」から買ったり、借りたりした不動産が、時間の経過の中で「必要でなくなったり」「別の必要が出てきたり」するケースなどを受けて、それを売ったり、買い替えたり、借り替えたりする必要が出てきます。

そういった事業上の必要から見た「不動産戦略」が重要になって来る時代を見据え、これまでの「不動産に投資する人」に対するサービスだけではなく、「不動産を使っている人」に対するサービスに事業領域を広げること、チャレンジすることを決意しております。

不動産は、本質的に、長期の資産であり、事業会社のビジネスは、時代に速やかに適応することが求められます。

そういったことから、企業においては、事業戦略と不動産戦略に「時間ギャップ」が起こることは当然であり、そういった問題をどのように解決するかは、これからの事業会社経営にとって、共通する課題と言えます。

わたしたちは、前身であるリクルートのビル事業部時代から、当時のリクルートという事業会社の資産戦略・投資戦略に加えて、自らの使用スペースの確保や効率化など、「投資の側面」と「利用の側面」の両面から、変化の速い情報産業であるリクルートの経営を、戦略的に支えてきた歴史を持っています。

今日、そういった経験が必要とされる時代の到来を機に、今後、事業会社さまの「不動産投資のあり方」や「かっこいい不動産の使い方」などについての経営戦略の立案・実行をサポートするサービスを推進していきたいと考えています。

そういった、わたしたちの考えを、「わたしたちは日本株式会社の不動産部をめざします」という言葉で整理し、日本の株式会社のみならずみなさま方にお役に立つサービスを提供しつつ、日本の不動産マーケットの健全な発展に寄与したいと願っております。

みなさま方の温かいご支援・お引き立てをよろしくお願い申し上げます。

沿革

- 1982年 8月 (株)リクルート ビル事業部創部(リクルートの自社ビル用地の確保、企画開発から建築・管理・運営までを行う)
- 1990年 3月 (株)リクルートからビル事業部が分社し、(株)リクルートビルマネジメントを設立
- 1996年 リクルートグループ以外の企業・個人オーナー様から物件管理の受託を開始
- 1998年 不動産証券化に対応した業務を開始
- 2000年 1月 MBO(マネジメントバイアウト)により、(株)リクルートから独立
4月 (株)ザイマックスに商号変更
5月 (株)ザイマックスビルディングサイエンス(現(株)ザイマックス不動産総合研究所)を設立、「科学的ビル経営」の礎となる不動産マネジメントデータの蓄積・分析・解析を本格的に開始
- 2002年 6月 (株)ダイエーの子会社であった(株)朝日ビルマネジメントサービス(現(株)ザイマックスアルファ)と業務・資本提携
11月 三井住友銀行グループとの合併会社(株)マックスリアルティ設立
商業施設の運営をスタート
- 2004年 4月 (株)長谷工アネシスとの合併会社(株)ザクテクノサービス設立
7月 (株)ザイマックスアカウンティングパートナー設立
- 2006年 6月 (株)朝日ビルマネジメントサービス(現(株)ザイマックスアルファ)の株式を(株)ダイエーより100%取得
10月 オフィスビル運営事業と商業施設運営事業を分社し、不動産用途別のマネジメントノウハウの専門性を高める
- 2007年 8月 (株)ザイマックス不動産投資顧問設立
- 2008年 2月 (株)マックスセキュリティサービス設立
12月 (株)マックスクリーン3社を設立し、清掃事業のドミナント戦略開始
- 2010年 10月 (株)ザイマックスアセットコンサルティング設立(不動産鑑定業登録)
- 2011年 4月 (株)ザイマックスサガーシア事業開始、賃貸オフィスのWEB検索サイト「SAGARCIA」オープン
- 2012年 4月 ファシリティマネジメント事業の営業機能を分社化
7月 アビリティス ホスピタリティ(株)の株式をゴールドマン・サックス・リアルティ・ジャパン有限会社から100%取得
10月 シンガポールに初めての海外拠点となる駐在員事務所を設立
韓国に株式会社ケーマックスを設立
- 2013年 4月 (株)ザイマックス不動産総合研究所設立
5月 第一号ファンドを組成し、(株)ザイマックス不動産投資顧問にて運用を開始
10月 関西エリア、九州エリアにおいて、より地域に密着してサービスを提供するため、不動産運営管理サービスの機能を統合して、(株)ザイマックスプロパティズ関西、(株)ザイマックスプロパティズ九州の事業開始
- 2014年 7月 主にオフィスビルを保有する事業法人に対する営業部門と(株)ザイマックスサガーシアのオフィス賃貸仲介部門を統合し、(株)ザイマックスエステートデザインとして事業開始
- 2015年 3月 SGホールディングス(株)傘下のSGリアルティ(株)と合併で資産運用会社(SGアセットマックス(株))を設立し、私募REITの運用を開始する
10月 東日本エリアの不動産運営管理サービスの機能を統合し、(株)ザイマックスアルファとして事業を開始
全国を3つのエリアに分割し各エリアにてワンストップで不動産マネジメントサービスが提供できる体制を構築
(株)ザイマックスプロパティズ関西、(株)ザイマックスプロパティズ九州の社名を
(株)ザイマックス関西、(株)ザイマックス九州へ変更
- 2016年 10月 株式会社ザイマックスアルファにファシリティマネジメント事業の営業機能を統合
また、(株)ザクテクノサービスの東日本エリアにおける運営管理事業を(株)ザイマックスアルファに、関西エリアにおける運営管理事業を(株)ザイマックス関西に統合
- 2017年 4月 (株)ザイマックスエステートデザインの役割・機能を発展的に分化・進化させ、CRE 営業部門を(株)ザイマックス内に再編し、不動産情報を蓄積し不動産仲介を行う新会社(株)ザイマックスインフォニスタを設立。
(株)マックスクリーン銀座、渋谷、新宿、神田の東京4社を統合し、社名を(株)マックスクリーンに。

企業における不動産戦略マネジメント

企業は、事業活動において様々な不動産を保有・賃借し、「利用」しています。またその企業を取りまく事業環境の変化のスピードはどんどん増しており、企業の競争力を維持・向上していくためには、経営的視点から不動産戦略を立案する必要があります。ザイマックスグループでは、その戦略立案をサポートするコンサルティングから、その戦略に基づく実践サービスまでワンストップで提供し、お客様の企業価値の最大化を目指します。

1 戦略立案

—実行のフローと特徴—



2 実践サービス

不動産戦略立案から実践まで、ワンストップでサービスの提供が可能です。

実践サービスのご紹介

ファシリティマネジメント

多店舗・多拠点展開事業者の本部代行、一元管理業務を実施

不動産マネジメント

オフィスビル・商業施設・物流施設・ホテル等様々なアセットタイプの運営管理・証券化不動産への対応

賃貸仲介

オフィス賃貸仲介サービス

不動産の有効活用

所有不動産の有効活用コンサルおよびその実行、賃借不動産の用途転換

所有不動産の購入・売却サポート

様々なチャネルでの売主買主探索から契約・引渡までサポート

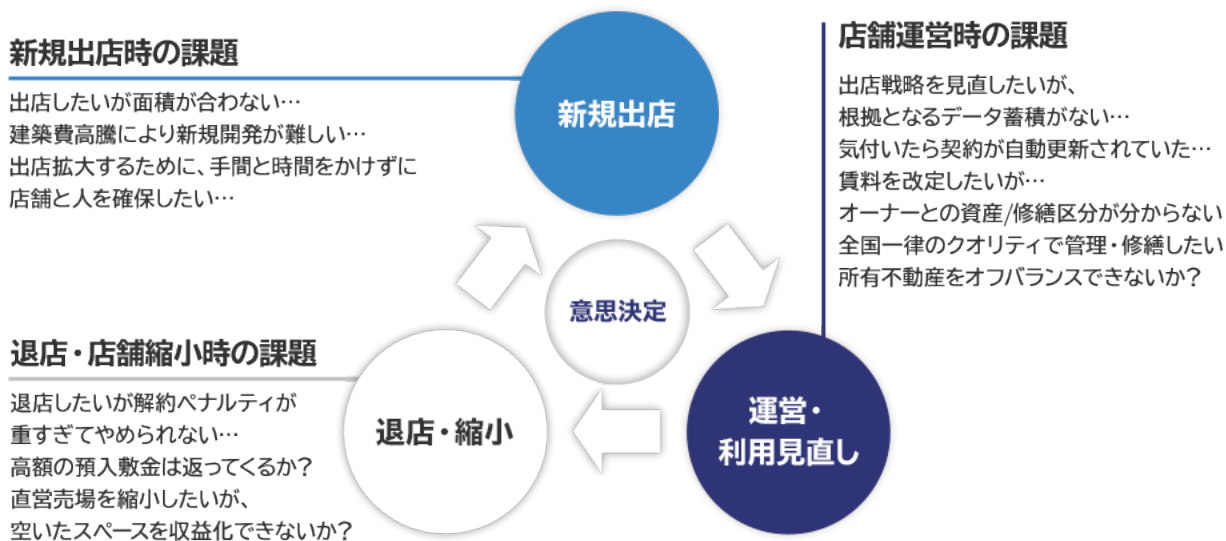
不動産の評価鑑定

不動産取引の価格根拠となる鑑定評価書の作成

多店舗、多拠点展開事業者様向け不動産戦略マネジメント

スーパーやドラッグストア、コンビニエンスストアなどの小売事業者をはじめ、物流事業者や金融機関等、様々な企業が多く店舗や拠点を利用しながら事業活動を行なっています。それらの企業においては、店舗や拠点展開を検討するにとどまらず、経営的に非効率となった店舗・拠点の統廃合・有効活用等も戦略的に行っていく必要があります。ザイマックスグループではお客様が利用する既存店舗の契約関係や売上状況等、あらゆる状況を把握し、かつ各不動産のポテンシャルも調査しながら、お客様の事業戦略に照らして最適な事業用資産のポートフォリオを構築すべく全体戦略立案・実行のサポートをいたします。

1 小売業の店舗のサイクルにおける各種課題



2 不動産戦略に基づく実践サービス

上記のような課題を把握しつつ、不動産戦略を立案し、その戦略に基づく各実行業務もサポートいたします。

出退店サポート

多くの小売企業の出退店情報を基にマッチングによるサポート

店舗リモデル(店舗の活性化)

収益効率が悪い複合施設など、自営とテナント賃貸のスペースのバランスを変更し、施設の集客をあげるとともに収益性もアップ。

新規出店サポート(複合開発)

事業者単体でのスペース利用及び開発が難しい場合等、資金調達・テナントミックス等を計画し実行

店舗閉鎖サポート

店舗閉鎖時の閉鎖コスト(原状回復費・建物解体費・解約違約金等)を最小化するシナリオの構築・実行

ファシリティマネジメント

管理部門業務の代行や、多店舗多拠点の一元管理業務を提供し、多拠点経営における様々な課題解決をサポート。

受託実績

不動産マネジメント

(不動産運営・建物管理)

実績数 **800** 棟
延べ床面積 約**340**万坪
(約1,120万㎡)

※2017年3月末時点

全国取扱棟数 全国内訳



ファシリティマネジメント

(全国の店舗施設マネジメント)

店舗数 約**12,600**店舗
顧客数 **174**社

※2017年3月末時点

エリア別受託実績



業種別受託実績

業種	店舗数
ドラッグストア	3,700店舗
小売 (スポーツ用品・アパレル・家電等)	3,100店舗
金融	1,600店舗
飲食	1,200店舗
アミューズ	900店舗
スーパーマーケット	800店舗
その他	1,300店舗

※2017年3月末時点

企業概要

社名	株式会社ザイマックス XYMAX Corporation			
所在地	東京都港区赤坂1丁目1番1号			
設立	1990年3月1日(平成2年) 株式会社リクルートより分社独立			
資本金	26億1286万5000円			
売上高	791億9,500万円(2018年3月期実績) ※グループ連結			
主な株主	ザイマックス持株会ならびに役員・従業員、取引先、金融機関 257名(2018年1月31日現在)			
従業員数	4,855名(2018年4月1日現在) ※グループ連結 221名(2018年4月1日現在) ※ザイマックス単体			
事業内容	(1) 不動産の所有、売買、賃貸、管理、仲介、コンサルティング及び鑑定 (2) オフィスビル・商業・物流施設・ホテルなどの不動産に関する運営業務の受託 (3) 建物及び関連設備に関する総合管理、メンテナンス業務 (4) 建物の管理運営に付随する物品の販売、その代理及び仲介 (5) 総合警備保障業務 (6) 建築工事等の企画・請負・施工・設計・工事監理・コンサルティング業 (7) 金融商品取引法に規定する金融商品取引業 (8) 不動産の管理運営及び不動産市場に関する調査・分析・研究			
役員	取締役・監査役 代表取締役 島田 雅文 代表取締役 吉本 健二 取締役 芋坂 隆 取締役 辛島 秀夫 取締役 宮島 智彦 社外取締役 相京 重信 監査役 高木 邦夫	執行役員 代表執行役員会長兼CEO 島田 雅文 執行役員副会長 芋坂 隆 代表執行役員社長 吉本 健二 執行役員副社長 辛島 秀夫 常務執行役員 川北 茂樹 常務執行役員 佐々木 文裕 常務執行役員 杉本 和也 常務執行役員 東浦 定宏 常務執行役員 中田 昌孝 執行役員 有地 英之 執行役員 石黒 由高 執行役員 小竹 久美子 執行役員 武田 直 執行役員 西口 順義 執行役員 丸山 正明 執行役員 宮崎 裕久 執行役員 守谷 尚子		
許認可等	宅地建物取引業 金融商品取引業 その他	東京都知事(3)第86596号 関東財務局長(金商)第735号 (第二種金融商品取引業、投資助言・代理業) 一般社団法人東京ビルディング協会 一般社団法人不動産証券化協会		
資格合格者	宅地建物取引士 156名 不動産コンサルティング技能 13名 一級建築士 13名		ビル経営管理士 12名	
海外拠点	タイ(駐在事務所) Xymax Corporation Bangkok Branch MT20 17th Floor, 55 Wave Place BLD., Wireless Road Lumpini, Bangkok, THAILAND 10330 韓国(株式会社ケーマックス) 14F Miwon Bldg., 70, Gukjegeumyung-ro, Yeongdeungpo-gu, Seoul, Korea			