河野 貴輝氏 略歴
1972年大分県生まれ。慶応義塾大学商学部を卒業後、伊藤忠商事、イーバンク銀行（現楽天銀行）を経て、2005年に株式会社ティーケービーを立ち上げる。

元谷 芙美子氏 略歴
1947年福井県生まれ。早稲田大学大学院卒業後、現在博士課程に在学中。1994年アパホテル社長に就任

頂上を狙うからこそ会社は成長する。

対談者
株式会社ティーケービー 代表取締役社長 河野 貴輝氏 × アパホテル社長 元谷 芙美子氏

「アパの頂上戦略」と名付けた東京都心への集中展開戦略を進めるアパホテルをはじめとするアパグループと、遊休不動産を有効利用したユニークなビジネスモデルを構築、全国主要都市で600室を超える貸会議室を運営する株式会社ティーケービー。ともに日本の頂上を目指す企業のトップ2人が、熱く語り合いました。

ビルの空きフロアを使ったwin-winモデルを構築

元谷●アパホテル&リゾート（東京ベイ幕張）の地下会議室の運営をお願いしてからのご縁です。

河野●そうですね。幕張の会議室は最近人気で、予約がどんどん増えています。

元谷●ありがとうございます（笑）。使われることが少ない遊休スペースを、依頼を受けて貸会議室として運営、ティーケービーが販売・食会議室は、今では全国主要都市で600室を超えるようですね。

河野●はい。弊社の貸会議室は、インターネットサイト「貸会議室ネット」で検索したり、予約をしたりすることができます。現在、全国で7万社以上の企業様に活用していただいています。

元谷●今年4月に行われた事業仕分けの会場としてティーケービーの会議室が使われましたね。

河野●あれで一気に知名度があがりました。私たちのビジネスモデルは「三方よし」。ビルオーナー様から短期で部屋を借り、さまざまな付加価値をつけて企業様に又貸しするのです。オーナー様は遊休不動産の有効活用に、企業様は自社会議室を保有しなくても、リーズナブルな価格で会議室を使用できるのでコスト削減が可能になり、ティーケービーも結果として利益があがるという仕組みです。

元谷●その仕組みを構築し創業からわずか5年でここまで大きくされたというのが凄いですよ。

河野●伊藤忠商事でカフェドットコム銀行（現楽天銀行）を行い、最後にイーバンク銀行に。起業までに金融やITを実地で学ぶことができたのが、今活きていると思います。

都心だけでも12のホテルと7棟のマンションを同時に建築・設計中

河野●それにしてもアパグループの事業戦略はスケールが大きい。今度は都心集中作戦ですね。

元谷●はい。「サミット5」と名付けた中期5カ年計画で、中央区、千代田区、港区の東京都心3区で、ホテル保有棟数ナンバーワン、マンション年間供給棟数ナンバーワンを目指します。この12月だけでも都心で4つのホテルとマンションの起工式が行われ、岡山のホテルをオープンさせ、全国では今26棟のホテルとマンションプロジェクトが同時に進行しています。

河野●同時に26カ所というのが凄い。攻める時は一気にというとこですね。私も同感です。

元谷●ファンドバブルの影響で地価が上昇しすぎたり、その後リーマンショックで暴落したりと、波乱万丈な今がチャンスです。不動産でいえば、世界中で一番チャンスが多いのが東京といえます。金利が低いことも、不動産ビジネスにとっては追い風になっています。

河野●「仕入れが命」というのは、ティーケービーもまったく同じです。私たちも断念していた東京駅と品川駅周辺のビルスペース確保を、賃料が下がった今、一気に行っています。

元谷●アパグループもティーケービーも、目の付け所は「都心の一等地」です。「勝兵は先ず勝ちて、而る後に戦を求む」です。早さも大切ですが、事を始める時には十分な勝算も必要です。東京一極集中の流れは、今後もどんどん進んでいくはず。その東京の中心部でナンバーワンになることは、日本でナンバーワンになることを意味すると考え、今回の第1戦略をスタートさせました。

河野●おっしゃる通りだと思います。この5カ年計画によって、アパのブランド力も一気に強くなるのではないでしょうか。

元谷●それも期待しています。アパホテルに関しては、2015年3月末までに全国で経営するホテルの客室を4万室とする目標を立て、現在着々と手を打っているところです。ブランド力強化と客室数拡大によって、総合ホテル産業として、さらに大きな可能性が芽生えてくるはずです。

ユニークな着眼点を持てばビジネスは無限大に

元谷●河野さんのビジネスは、金融とITとがうまく融合していますね。

河野●この2つをツールとして使いこなせるかが、どの企業様にとっても課題でしょう。ネットの集客力には絶大ですし、金融の知識をフルに活用してキャッシュフローの確保を行うことは、経営の自由度を増してくれます。

元谷●その2つに「不動産」が加わると、ビジネスを行うのに最強のトライアングルが完成しますよ。アパグループは注文住宅事業からスタートして、総合都市開発事業へと展開してきました。今はホテルも大きな事業の柱ですが、「全室保有」という私たちのようなホテルチェーン経営スタイルは、不動産事業を行った経験がなければできなかったでしょう。また私たち金融機関の出身。ホテルの減価償却ポイントというアイデアは、金融の知識がなければ出なかったと思います。

河野●なるほど、そういう事業のつながりがあったのですね。ティーケービーも不動産を保有することによる事業を考える時期かもしれません。ただ単なる投資というのは、企業理念に合いませんね。うまくビジネスの仕組みができればいいのですが…。今力を入れようとしているのは、実は「動産」の方なのです。企業様の使っていない資産を引き取らせていただき、中古として格安料金でレンタルしているのです。

元谷●会議室の利用には必要なものですからね。持っているのもったいないですし（笑）。

河野●はい（笑）。これまでティーケービーの会議室のみに貸し出していたレンタル品を、どこへでもお貸しますとした途端、売上がぐっと上昇しました。格安レンタルには大きなニーズがあると実感しましたね。私たちの事業はいわば会議室管理のアウトソーシング。さらにアウトソーシングを拡大して、将来は大企業が撤退を決めた事業の再生も手掛けたいと考えています。

元谷●事業の夢は無限大ですね。ユニークな着眼点があれば、ビジネスチャンスは常に広がります。

円高は日本企業が海外に進出するチャンス

元谷●さらに大切なのは企業人としての姿勢でしょうか。まずは信用第一。また河野さんもおっしゃっていた「三方よし」の精神も大事。さらにこれからはCSR（企業の社会的責任）も常に意識して経営を行う必要があるでしょう。

河野●それで思い出したのですが、アメリカにアマゾンが800億円で買収したザッポスというネット小売企業があります。生き馬の目を抜く業界の中で、非効率とも思える徹底したお客様第一主義を貫いていて、しかもちゃんと利益もあげているのです。福利厚生を充実させるなど、ザッポスが社員一人ひとりのモチベーション維持に力を注ぐ姿勢は、かつての日本的企業の姿そのものですよ。

元谷●日本のシステムがアメリカでも十分通用するということですね。そう聞くと元気になります。今は逆に私たち日本人の方が、株主至上主義にかぶれている傾向がありますけれど。

河野●世界の流れはどんどん変わるということでしょうか。また今は円高。大変だと嘆くばかりではなく、これを強い円を使って海外に進出するチャンスだと考えるべきです。

元谷●その通り。アパホテルも海外進出を今検討している真っ最中です。お互い大きな目標を掲げて、頂点を目指していきましょう！ 何か事業で手を組むことも検討したいですね。

河野●そうですね。がんばりますので、今後ともよろしくお願いします。

TKP 貸会議室・ホールをお探しなら 貸会議室ネット

日本初のチェーン展開型
貸会議室を実現、更に広がる
TKPネットワーク。
TKP貸会議室数549室／
総席数32,637席
（2010年10月現在）

全国会場手配・研修プランなど、お気軽にお問い合わせください。 URL http://tkp.jp/

APA GROUP
東京本社／東京都港区赤坂3-2-3
www.apa.co.jp ■マンション www.apamansion.com ■ホテル www.apahotel.com

公式アパホテル 検索
TKP 検索