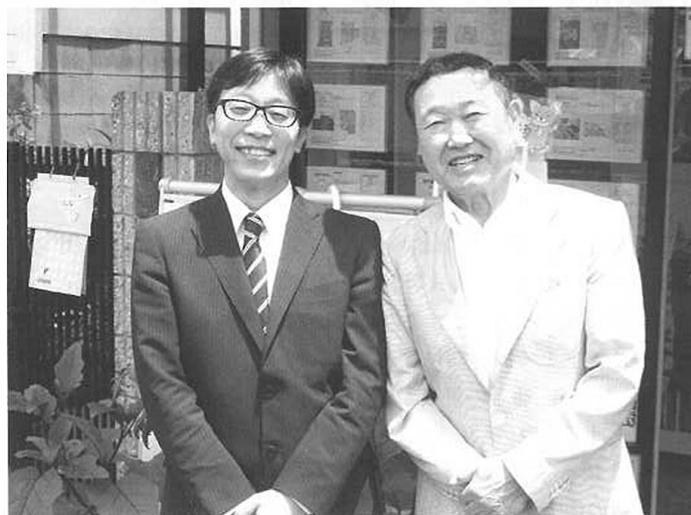


“お客様第一”を基本姿勢として 不動産取引の幅広いニーズに即応



マスコットキャラクター
サンヨーキー

伊丹市を拠点として、兵庫・大阪・京都・滋賀など関西エリアを舞台に不動産売買を手掛ける「三陽不動産」。昨年同社を立ち上げた三木社長は、長年の業界経験で蓄積された専門的ノウハウを活かして、顧客に寄り添う親身なサポートで最適な物件を案内している。本日は社長のもとをタレントの板東英二氏が訪問し、インタビュー。変転激しき時代に産声を上げた、若き会社と社長の横顔に迫る。



不動産会社の営業職にて研鑽を積み 湧らせた独立心を成就せんと起業

板東 「三陽不動産」さんは、スタート間もないと聞いて参りました。早速ですが、三木社長の歩みから。

三木 香川県高松市で生まれ、すぐに大阪の豊中に移り住みました。父が骨董品屋を営んでいたこともあり、商売というものを身近に感じて育ったと言えます。大学3回生の時に、中国上海に語学留学。中国をフィールドにした仕事に携わりたいと考えていましたが、結果的にそうし

た仕事に就くことはありませんでした。板東 では、最初はどういったお仕事でされていたので？

三木 先述の通り、元々は中国関係の仕事を目指していたこともあり、そのための必須条件とされていた工場勤務経験を積むべく、六甲にある製菓工場で少々働きました。ただ、閉鎖的な空間で黙々と作業する業務形態がどうしても自分に合わず、別の道を模索。それから、不動産会社に転身して営業職をメインに10年ほど歩きました。

板東 なるほど、それが今につながっていったわけですね。お会いしたばかりですが、社長のお話しぶりは確かに営業に適していますね。しゃべり好きの私が保証しますよ。

三木 ありがとうございます(笑)。確かに、こちらの仕事は打って変わって楽しく取り組みましたし、同僚たちと切磋

琢磨しながら充実した勤務生活を送れたと今も思っています。最初の会社は貸貸業のみで、その後移った別の会社で売買業も経験。不動産の基礎から専門的な部分まで、幅広く勉強させていただきました。やがて会社の事業規模が徐々に広がり、組織の方針が変化していくに連れ、私自身にも独立心が芽生えてきましたね。それなりのポストに就かせていただきましたが、意を決して独立に踏み切り、当社を設立したのがつい昨年のことです。

板東 勝負に出られたわけですね。

三木 はい。当然ながら不安もありましたが、たとえ失敗しても自分自身が選んだ道だから、全ては自分の責任——そう考えると寧ろ気持ちが楽になって、前向きに意識を運べるようになりました。

板東 男らしいですね。経営というのはそのぐらいの姿勢で臨むべきですよ。



After the Interview 板東 英二

「穏やかでいて、軽快な語り口が好印象を与える三木社長。対談でも言わせていただきましたが、営業にぴったりのお人柄ですよ。勤務時代から、やり甲斐を持って積極的に取り組んでこられたのでしょう。お話の内容から、仕事への自信や熱意のほどが感じ取れました。これからも着実な前進を重ねて、ご自身が思い描く仕事を追求し続けて下さい」