



COMPANY PROFILE

三陽不動産株式会社

兵庫県伊丹市稲野町 1-16-16

TEL 0120-775-340

URL : <http://www.sanyofudousan.com/>



代表取締役

三木 康男

香川県で生まれ、早くに移り住んだ大阪府豊中市で育つ。大学3年生の時に中国上海に語学留学する。製菓工場で働いた後、不動産会社に転職。培った経験をもとに同業で独立して今に至る。

時代に即したスタイルを模索し、顧客のニーズに応えるべく尽力

板東 起業されてからは、順調にきておられますか。

三木 正直、「もう駄目かな」と思うことも何度かありましたが、お陰様で今年に入ってからは徐々にお客様が増えていき、手応えを感じています。申し上げたように責任こそ伴いますが、自分の思い通りに采配を振る“自由”を満喫しているというのが、率直な感想。ですから、独立して良かったと感じています。

板東 それは何よりですね。業界には同業他社も多いかと存じますが、どのようにして差別化を図っていらっしゃるのでしょうか。

三木 なるべく手数料を抑えて、お客様

の負担を軽減することに努めています。たとえば、売主様から仲介手数料を頂戴した場合は、買主様からは手数料をいただかないことも——。インターネットの発達もあって、昨今はお客様側が既に十分な物件情報を持っている状態が通常。不動産業者が物件を見つけるのに奔走する時代ではなくなってきましたからね。

板東 なるほど。不動産業者さんが担っていた部分をお客様側がね……では従来通りの手数料を示すと不満を抱かれる方も出てくるというわけだ。

三木 おっしゃる通り。不動産業者の仕事の在り方が、時代と共に変化してきているんですよ。その他にも、事務所をコンパクトにしたり(笑)、人件費を抑え

たりと努力して、節約した部分をお客様に最大限還元できるように心がけています。そうした取り組みも、私共のような小さな会社には大切ですからね。

板東 企業努力に尽くされている様子が窺えます。お話も尽きませんが、最後に今後の夢をお聞かせ下さい。

三木 不動産業界で、大手はともかく中小・零細の会社は大きな時代の流れの中で10年もたないと言われていています。ですから、小さな努力を怠らず、時流を敏感に察知してその時その時に適した業務システムを模索し続けていきたいと思っています。簡単なことではありませんが、スタッフと共に頑張っていく所存です。

(取材 / 2015年7月)

Column



「住宅はお客様にとって一生に一度の買い物。だからこそ、お客様の目線に立って誠心誠意、全力でご協力したい」と、三木社長は述べる。「ただ売ればいい」というのではなく、お客様と人間関係を構築し、確かな信頼を重ねていくのが「三陽不動産」の揺るぎないスタンスだ。それは社長が、不動産業という仕事に誇りとやり甲斐を持っているからこそだろう。現在同社で働く3名のスタッフは、独立前から社長が信頼を置いている仲間だそう。「彼らは勤務時代、別の会社にいたのですが、私が独立することを知り、『一緒に働きたい』と加わってくれました」と社長。信頼できる仲間と共に歩んでいけることは、社長にとってもこの上なく嬉しいことに違いない。志を共有し、これからどんどんと新たな道を切り拓いていってほしい。