

「この街が大好きだから
今後も地域に貢献していきたい！」

Top
Interview

■不動産の仲介をメインとする『アルファ』は、埼玉・東所沢を営業エリアとする地域密着型の不動産会社だ。その地域における物件の取り扱い数がとても豊富なのが特徴。本日はそんな同社の尾和社長にお話を伺った。

埼玉県知事免許(4)第14936号
株式会社 アルファ
— 東所沢の仲介専門業者 —

埼玉県所沢市東所沢 5-2-17
TEL 04-2945-2220 FAX 04-2945-2225
E-mail: info@alphar2220.co.jp
URL: http://www.alphar2220.co.jp



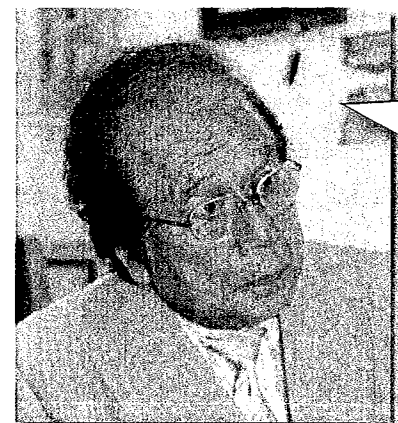
代表取締役 尾和 正暉
Masaki Owa

東所沢にこだわった
地域密着型の不動産会社

穂積 本日は、東所沢というエリアに密着して不動産の仲介業を展開しておられる『アルファ』さんを訪問しています。まずは、こちらを創業された尾和社長の歩んできた道のりからお聞かせ下さい。
尾和 元々は今は異なる仕事を10年ほどしていたのですが、後輩からの誘いを受けて不動産会社に転職しました。そちらには13年ほど勤務し、15年前に47歳で『アルファ』を設立したのです。
穂積 15年前と言えば、不況の真っ直

中でしたよね。当初から順調に？
尾和 会社設立から3年間は赤字でしたが、それ以降は安定した業績を出せるようになりました。そうした結果を生み出したのも、地域に密着した事業を展開してきたからだと思います。不動産会社はあちこち広範囲に物件を扱っていますが、当社が他社と決定的に違うのは、ここから歩いていける範囲の物件を専門に扱っていること。今のところ、東所沢以外の物件はほとんど扱っていません。
穂積 元々何か戦略があったのですか。
尾和 いえ、むしろこの町を知らずに会社を始めたものだから、この周辺を越

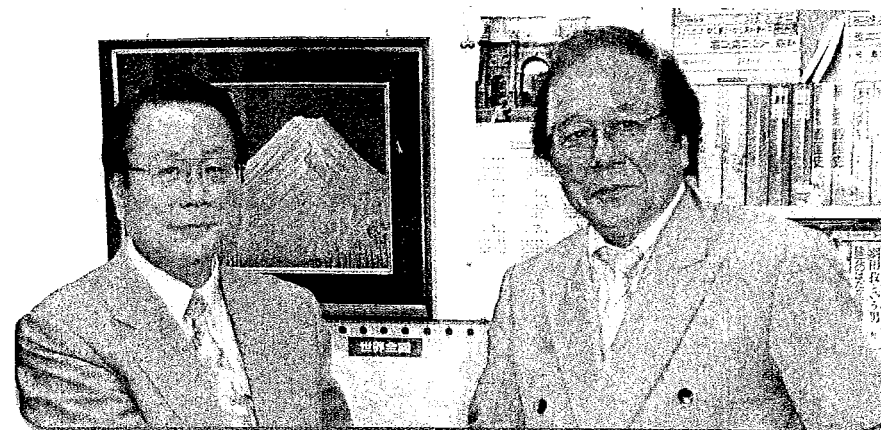
えて事業をするのは難しいと思ったんです。物件が近くにあれば、ご購入後のアフターフォローにもしっかり取り組めますしね。そうして事業をスタートさせたわけですが、色々な人との出会いを通してこの町が好きになり、ここでずっと仕事をしていきたいと思うようになったのです。
穂積 事業規模の拡大は望まず、それよりも地域社会と共に歩む会社づくりに魅力を感じられたわけですね。
尾和 そうですね。種を蒔き、水をやり、肥料をやってじっくりと『アルファ』を育ててきました。
穂積 会社の成長に合わせて、社員さんの数も増えたのでは？
尾和 はい。当社には、証券会社や銀行、高校などで働いていた経歴を持つ優秀な社員が揃っています。元々は不動産の知識が浅かった人たちがばかりですが、今は全員が宅建を取得し、向上心を持って仕事に取り組んでくれていますよ。「企業は人なり」と言うように、会社にとって社員はかけがえのない存在。彼らの頑張りがお客様に伝わり、地域にも伝わっていくと思います。おかげさまで、以前のお客様からのご紹介によって来られる方が増えました。



穂積 隆信 (俳優)

不動産会社は幅広いエリアの物件を扱うのが普通だと思っていましたが、『アルファ』さんは所沢市の中でも東所沢というエリアにこだわった事業を展開されている地域密着型の会社でした。実際にこちらが出されている物件情報が載ったチラシを拝見したのですが、本当にどれも東所沢周辺の物件ばかり。地域を限定されているだけにリスクも大きいですが、その分物件数・情報量の多さで見事にカバーされていますよ。

地域密着と誠心誠意を合い言葉に 東所沢の『アルファ』であり続けたい



穂積 社長もすごく魅力的な方ですが、社員の皆さんもさぞ人柄の良い方が多いのでしょうか。ところで、営業活動どのようにされているのですか。
尾和 毎月第一日曜日は新聞折込広告を出し、物件情報を掲載することはもちろん、私のコラム「不動産ひと口メモ」を連載しています。その他に当社のホームページにお勧めの物件を写真付きで載せていますし、もちろん店内でも東所沢の物件を幅広くご紹介しています。
穂積 東所沢というエリアは、昔と比べてだいぶ発達したのでは？
尾和 ええ、そのとおりなんです。昔はにんじん畑や里芋畑がいっぱいあり、今の風景からは想像もできないような環境でしたからね。しかし、現在は区画整理もしっかりされていて、車社会にも順応した街になりました。先日、発表された全国の地価上昇率のランキングでも、所沢は上位にランクインしましてね。環境の良さから、今注目されている街なのです。そんな中、当社で扱う物件の多くが東所沢駅周辺のもの。東所沢駅からは乗り換えなしで東京に行けますし、日曜日には鎌倉や箱根まで直通運転の列車があり、遠出にもってこいの場所だと思います。
穂積 これからの発展も期待できる街と言えますね。他地域への進出は考えておられないのですか。
尾和 お客様の中には国立や立川の物件に興味を持たれている方もいますので、そうしたニーズにも応えていける体制を

整えておく必要性は感じていました。ですから、今は同業者との横のつながりを活かし、物件のご紹介だけをさせて頂いています。それにより同業者とのつながりも盤石のものとなり、そこから多くのことを勉強する機会も得られる。不動産業界は情報がものを言う世界でもありますので、今後も地域密着の姿勢を堅持しながら情報量の拡大に努め、より幅広いニーズに応えていきたいですね。とは言うものの、今は不動産業界も苦しい時代

を迎えています。創業当時は所沢市内で348社ほどあった不動産業者も、今では280社ほどになりました。その中で生き残っているのは、間違いなく地域に必要とされる不動産業者だけ。ですから、今後も地域密着のスタイルを持ち続けるとともに、ご契約後のアフターフォローもしっかり行っていきたくと思います。穂積 確たる信頼関係を築くためにも、アフターフォローは欠かせないことだと思います。
尾和 これまで私たちが心がけてきたのは、家を売る前に“安心”を提供すること。今後もそれをモットーに、心から喜んで頂ける仕事をしていきたいですね。これからは不動産業者も選ばれる時代です。そんな中で、お客様から求められるのは良質な物件はもちろん、接客・アフターフォローなどのトータル的なサービス。その意味で当社は、地域を絞って物件を扱ってきた分、サービスを高めることにも時間をかけてこられました。そうした強みを活かし、企業のさらなる発展につなげていきたいと思っています。
(2005年6月取材)

地域と共に歩む意義ある人生を…

▼尾和社長は、1年に数回必ず顧客宅を訪れているという。その際には必ず旬の食べ物などを持って出かけており、以前は飯能市の農園からたくさんの栗を買ってきて、それを1軒1軒の顧客に配ったこともあるそう。もちろん本来の目的は購入後のフォローを行うためだ。「アフターフォローこそがこの仕事に不可欠な要素であり、またいつまでもお客様に感謝する気持ちが起業家人生になくてはならないものなんです」と優しい表情で語る社長。それだけに地域に対する思いも人一倍強い。「この街が好きです」——それが『アルファ』の合い言葉になるほど、社長は地域のことを思い続けてきた。「地域密着の事業を展開しお客様に喜んで頂けてこそ、当社の役割を果たしたことに

なります」と社長。今後もこれまでに培ってきた地域密着型の事業スタイルを堅持し、東所沢という土地柄や顧客ニーズに合わせた展開を見せていく構えだ。
▼また、社長は生き方にもこだわる経営者である。その座右の銘が「一日一生」。「1日を大切にすることは、一生を大切に考えています。明日は今日の続きではありません。よく『明日から頑張ろう』と言いますが、今日という日は二度と取り戻せません。だから1日を大切に生きていきたいんです」と社長は力強く語った。そして、もう1つの信念が「和して同ぜす」という「論語」の中の言葉。人とのつながりにおいては安易に同調したり雷同したりせず、主体的に人と付き合うことを大切にしている。