躍進企業応援マガジン

COMPANY TANK

初心者に損をさせない不動産コンサル仲介
買主との直接取り引きで迅速対応を実現

株式会社日本不動産パートナーズ

代表取締役

青木 晋市×水野（タレント） 裕子

生活の基盤をサポートする Interview 不動産

株式会社 日本不動産パートナーズ
代表取締役
青木 晋市

同志社大学法学部を卒業後、住友信託銀行（現三井住友信託銀行）に入社し、不動産業務に約20年、人事部や企業融資業務に約10年携わる。2017年、最年少で名古屋の不動産営業部長に就任。部長として圧倒的な実績を残した後、顧客本位の不動産取り引きを実現するべく2020年に（株）日本不動産パートナーズを設立した。

初心者に損をさせない不動産コンサル仲介 買主との直接取り引きで迅速対応を実現

東名阪と福岡に展開し、事業用・投資用不動産のコンサルティング仲介で急成長している（株）日本不動産パートナーズ。「素人が損をする不動産取り引きのあり方を変えたい」と大手信託銀行から独立した青木晋市社長に、タレントの水野裕子さんがインタビューした。

Guest Comment>>

水野 裕子（タレント）

初心者の方にとって不動産取り引きはわからないことが多く、不安なものです。顧客本位を徹底し、「売主様に決して損をさせない」と断言してくださる社長になら、どんな方でも安心して不動産をお任せすることができるでしょう。これからも「為せば成る、為さねば成らぬ何事も」の精神で、社員の方々と共に上場まで突っ走っていってくださいね！

“顧客本位”実現のために独立

水野　青木社長は独立して起業されるまでの間、どのようなキャリアを歩んでこられたのですか？

青木　私は大学卒業後、1991年に住友信託銀行（現三井住友信託銀行）に入社し、不動産仲介、企業融資、人事部、不動産企画部など、さまざまな部門で経験を積ませていただきました。その後2017年に名古屋の不動産営業部長を任されることになったんです。2年間、部長としての役割を果たし圧倒的な実績を残した後、不動産のコンサルティング仲介を手がける当社を設立しました。それが2020年1月、50歳の時ですね。住友信託銀行では最年少で営業部長を任され役員候補でもあったのですが、独立したいという思いが非常に強かったんです。

水野　役員になる道が見えていたにもかかわらず独立を決意されたのですね！非常に驚きました。青木社長を独立へと向かわせたモチベーションは一体何だったのでしょうか？

青木　ディベロッパーとして京都で事業を経営していた父の影響もあり、学生時代からずっと「将来は独立したい」と考えていたんです。また、不動産売却は初心者・素人の方が損をする仕組みになっています。中には、本来の価格よりも何億円も安い値段で不動産を買い叩かれてしまう売主様もいらっしゃるんです。そこで、私が住友信託銀行で培った不動産のコンサルティング業務・仲介業務の豊富なノウハウを生かして、初心者・素人の方が不利になってしまうシステムを抜本的に変えたいと思って当社を立ち上げました。とにかく「不動産取り引きで売主様に損をさせたくない」「お客様本位を徹底したい」という一心だったんです。

売主に寄り添う仕組みの徹底

水野　御社は名古屋に加え、東京･大阪･福岡にオフィスを構えていらっしゃるそうですね。改めて、御社の事業内容や特長についておうかがいできますか？

青木　当社の主な事業は、事業用・投資用不動産のコンサルティング業務や仲介業務です。3億円から数百億円のものまで、幅広い不動産を取り扱っており、住宅以外の不動産にはすべてご対応しています。そんな当社の特長は買主様との豊富なコネクション、スピーディな対応、取り引きの透明性の3点です。

水野　ぜひ、詳しく教えてください！

青木　私どもは多数の投資家・不動産購入者様と直接つながっています。ですから仲介業者を間に挟まず、幅広い選択肢を売主様にご提案できるんです。当社にお任せいただければ、売却価格にご納得いただけるご契約相手を必ず見つけられます。また、仲介業者を間に入れないことで、スピーディな対応を実現しているんです。第三者に売主様の情報が漏れることもありません。

水野　それは安心ですね！それに、「必ず売主さんが納得できる結果に導く」という青木社長の思いが感じられて、非常に頼もしいです。取り引きの透明性、という点についてはいかがでしょうか？

青木　当社では、不動産取り引きの仕組みや相場、なぜこの価格なのかなど、不動産鑑定士の資格を持った私がすべてご説明いたします。私には「当社にご相談いただけたらお客様に損はさせない」という自信があるんです。売主様の仲介手数料は原則無料、また、24時間365日お電話でご相談を受け付けているので、お気軽にご連絡いただければと思います。ご相談だけでも大歓迎ですよ。

水野　青木社長が「顧客本位」を徹底されていることがよくわかります。スタッフさんにもその思いは共有されていることと思いますが、人材の採用や育成で重視されていることは何ですか？

青木　お客様に寄り添って真摯に対応できる方を採用させていただいています。また組織づくりのうえでは、部下や後輩の成長をそばで温かく支援していける方にリーダーシップをとってもらうようにしているんです。上から厳しく指示をするのは簡単ですよね。そうではなくて、部下や後輩の支援者的な立場で、人材の成長を促すことが大事だと考えています。また、不動産業には珍しく、当社には業務上のノルマがないんですよ。

社員たちと共に上場を目指す

水野　社員の方々がのびのびと働ける良い環境だと思います。青木社長が仕事をするうえで大事にしていることについても、ぜひお教えいただきたいです。

青木　私は「為せば成る、為さねば成らぬ何事も」という言葉を大事にしています。人が行動を起こさないのは、その目標を達成できないと思い込んでいるからです。何事にも挑戦するチャレンジ精神を大事にしています。

水野　お話から、青木社長が常に前向きに物事を捉えていらっしゃるのが伝わってきます。できないことやマイナスの部分に目を向けて行動を起こさないのではなく、課題を解決するために「何ができるか」を常に考えて、楽しみながら課題に立ち向かっていらっしゃる姿が本当に素晴らしいです。では最後に改めて、今後の展望についてもお聞かせください。

青木　立ち上げから約4年が経った現在、当社の当面の目標は上場を果たすことです。今後も一緒に働く社員の皆さんとゴールを共有しながら成長し、より多くの売主様のお力になれたら非常に嬉しく思います。

Company Data>>

株式会社 日本不動産パートナーズ

株式会社 日本不動産パートナーズ

［名古屋オフィス］〒450-6411
愛知県名古屋市中村区名駅3-28-12 大名古屋ビルヂング 11F

［東京オフィス］〒100-6213
東京都千代田区丸の内1-11-1 パシフィックセンチュリープレイス 13F

［大阪オフィス］〒530-0017
大阪府大阪市北区角田町8-47 阪急グランドビル 20F

［福岡オフィス］〒810-0001
福岡県福岡市中央区天神1-4-1 西日本新聞会館 16F

URL https://www.nfp.jp/

▲ 名古屋オフィスの佐々木政治氏［写真右端］、白山朋佳氏［写真左端］と共に

「初心者の方が損をする仕組みを抜本的に変えるべく当社を設立しました。お客様本位を徹底し、売主様にご納得いただける不動産取り引きを実現しています」

対談記事 ▸▸ 042p

株式会社 日本不動産パートナーズ

代表取締役 **青木 晋市**

青木氏は住友信託銀行（現三井住友信託銀行）に約 30 年勤務。最年少で不動産営業部長に就任したことを契機に独立し、（株）日本不動産パートナーズを設立した。事業用・投資用不動産のコンサルティング業務や仲介業務を手がける同社のテーマは“顧客本位”。仲介業者を挟まず買主と直接取り引きをする、売主の手数料を原則無料とするなど、売主に寄り添った仕組みづくりを徹底している。「当社にご相談いただいた売主様には絶対に損をさせない」と断言する同氏は今後、“上場”という目標に向けて力強く歩みを進めていく。