

煌めく

オンリーワン・ナンバーワン

企業

2024年増補版


21世紀を拓くエクセレントカンパニー

売り手を助け、買い手にも貢献する 〝三方良し、のこだわり

「なせば成る」 — 有言実行で目的を成し遂げる実行力

株式会社 日本不動産パートナーズ

代表取締役 青木 晋市



「人間は、がんばれば
実現できないことはない」
ということを自ら証明
したいと思います

Excellent Company
Only One & Number One Enterprise

事業向け不動産などのコンサルティング仲介や不動産の有効活用を主業務にする株式会社 日本不動産パートナーズ。三井住友信託銀行でおよそ30年にわたり、不動産事業を中心に豊富な経験を積んできた青木晋市代表が2020年1月に立ち上げた個性派の企業である。

法律など専門知識が必要なこともあり、素人にはなかなか理解し辛い不動産業界。しかも値段はかなり高額になる。そうした不安を払拭するために、売買を分かりやすく説明するコンサルタントサービスを提供した上で、素早い対応かつ、最高価格を実現することがセールスポイントだ。同社を利用した顧客からは、絶大な信頼を集めている。

「手数料が高い」「活動内容が不透明」「時間がかかる」といった悩みを払拭し、不動産業界に「最高価格で売買する」という新しい風を吹き込むことが、青木代表が会社を設立するに至った大きな原動力だ。売り手の手数料は原則、無料。とっつきにくいイメージの不動産にアプローチする際の敷居も低くしており、顧客が相談しやすい環境を整えている。

最も大切にしているのは顧客第一主義。売り手の物件を最高価格で速やかに売却すること、損をさせない、納得のいく価格で売却することが最大の顧客満足だと考えている。「売り手良し、買い手良し、世間良し」の三方良しではないが、今までなかった不動産仲介ビジネスの確立を目指している。

**将来の独立を思い描き、就職先に信託銀行を選択
起業後4年が経過、業容は着実に拡大中**



有言実行の行動力と的確なニーズ把握で
不動産売買をサポートする青木代表

青木代表は京都で生まれ育った。幼少期に父を亡くし、母子家庭という環境だったが、高校生の頃はサッカーに熱中するスポーツ青年。青春時代は活動的だった。

青木代表が独立を考え始めたのは相当早い段階だった。大学卒業後には既に将来の独立を思い描き、住友信託銀行（現三井住友信託銀行）への就職を選択する。背景には、不動産仲介ができるのは銀行の中でも信託銀行だけという理由があった。不動産仲介に関わる仕事を選んだのは「父が地元で小さな不動産業を営んでいたことが影響しているのかも知れません。大学卒業時にはキャリアを積んで独立し、起業したいと考えていました」

銀行へ入行後は、現在主業務にしている不動産仲介をはじめ、不動産投資や企業融資、人事部、不動産企画部などを渡り歩く。最年少で不動産部長に抜擢されるなど、将来を嘱望される人材として、本部の管理業務、営業業務など幅広い部署の仕事を歴任し、着実にスキルを高めていった。約30年の在籍の間に東名阪の拠点ビルで活躍した。

そして、名古屋への転勤を機に、長年温めていた独立という計画を実行する。

2020年1月に日本不動産パートナーズを設立、満を持しての起業だった。それから4年が経過したが、スタッフも50人ほどに増え、名古屋本社の他に東京・大阪・福岡と4つの主要都市に事

務所を構えるまでになった。買い手の業務提携先は約1万社までに増加、業容は着実に拡大している。

数十億から百億円規模の不動産を得意にする

売り手と買い手のニーズを的確に把握、時間をかけずベストマッチング

主要な業務は、事業向け不動産などのコンサルティング仲介や不動産の有効活用アドバイス。メインで行っているのが不動産売買の仲介業務である。一般住宅を除く3億円以上の物件を扱っており、中でも数十億から百億円規模の不動産を得意にしている。また、2023年9月には株式会社真成エステートをグループ化した。同社は3億円未満の一般住宅等を扱っていて、本社と業務内容を住み分けることで、さらに多くの顧客ニーズに応えていく体制が強化された。

専門知識や経験、コネクションが不可欠な不動産業界。素人ではなかなか理解できない点が多く、相場よりも安く売却してしまうというケースも珍しくない。当然、売り手としては少しでも高く売りたいところだが、それにはノウハウが必要となる。こうした売り先に困っているオーナーをサポートするのが同社の最も得意とするところである。

相談された顧客の物件を精査し、約3000社の買い手の中から適切な対象を見つける。仲介業者を挟まず、青木代表率いる同社の担当者が直に売り手と買い手の間に入るため、成約までの所要時間が短くなる上、情報漏えいの心配もない。売り手も最高価格で物件を売却することができるという大きなメリットがある。

得をするのは売り手だけではない。買い手も欲しかった物件を手に入れることができる。売り手

と買い手のニーズを的確に把握し、時間をかけずベストマッチングを紹介、提案できる同社の強みがあればこそ可能になる取引だ。

「不動産売買に詳しくない素人の方を助きたい」と語る青木代表。中には無知な売り手から安く物件を買い、それを高く転売して儲けるという業者もいるという。こうした業界の体質や商習慣を改革したいという想いも強いようだ。「転売で儲けることは、当社では原則としてやりません。最高価格で売買してもらうのが基本で、買い手の顧客からは相場である3%の手数料をいただいています。売り手の手数料は原則無料です。顧客の信頼を得られなければ、会社も発展しませんから」不動産売買に詳しくない売り手を救うことが第一義だが、結果的には買い手を助けることにも繋がっている。近江商人ではないが、まさに「三方良し」のビジネススタイルだ。

色々な部署の経験が、経営者に必要な素養を培ってくれた

「自己の成長を目指す、前向きで素直な人」が最も伸び代が大きい

顧客目線の経営スタンスを生んだ陰には、多様な青木代表の勤務歴も貢献しているようだ。大組織の様々な部署に所属してきた様々な経験が、経営者に必要な素養を培ってくれた一面がある。

その一例が、不動産部長に就任した時のエピソードだ。着任早々、スタッフ全員と面談。その反応や情報を基に、わずか1カ月ほどで組織の体制を作り変えた。それまで女性社員はお茶くみを担当していたがこれを廃止。さらに、売り物件の依頼があった際は、女性社員がその情報をリストアップし、顧客へ発信するように体制を整えた。女性の人材もフルに活用しようという試みが結果を生

み、成約率も高まったようだ。「お茶くみに関しては、各人がペットボトルのお茶を買えば事足りますから、そのように仕組みを替えました。体制変更後は売り上げにも繋がりましたから、部下も喜んでくれましたね」

やるからには目標を達成する——有言実行が信条の青木代表ならではのエピソードである。任期中のノルマ達成率は高く、業績も大きく伸ばすという実績を残したのだった。

人材登用という点は、会社経営において大切な要素の1つと言えるだろう。会社設立時には、1000人を超える希望者と面接を実施し、厳選した人材を採用した。

コンサルタントや不動産業などの業務経験は「なくても構わない」と考えている青木代表。その理由を「変に経験があると癖がついてしまい、新しいことを吸収し辛くなるから」だと説明する。「常に自己の成長を目指す、前向きで素直な人」が最も伸び代が大きいと考えている。「30歳を過ぎた頃から思い始めたのは、人はどんな仕事でも3カ月がんばれば一人前になれる、ということ。最後はやる気、ハートの問題だと思います」

経験に裏打ちされた価値観なのだろう。日本不動産パートナーズには、そんな熱いハートを持ち合わせたスタッフが集まっている。真摯に顧客の声を拾える人材がいるからこそ、顧客の信頼を得られる体制が構築できている。

**フットワークの軽さ、買い手との密な情報網が強みに
積み上げてきた実績が顧客の信頼に繋がる**



社員のやる気を尊重した経営スタイルで業績もアップ

ここで、同社が仲を取り持った顧客の声をいくつか紹介する。売買代金が5億円以上の売り手は、同社を含め10数社に所有する物件の売却を相談していたが、一番早く買い手を探してきたのが日本不動産パートナーズだった。大手不動産にも依頼したが反応が鈍く、返答も遅かった。スピード感、ビジネスマッチングという点で、他社との差別化が図れた事例だ。

そのほか、10年もの間、一向に売却話が進まなかった物件の事例では、1年足らずで売買が具体化したというケースもある。買い手と直接繋がっているネットワークの強みが発揮された好例だろう。

また、当初予定していた先とは別の買い手に売却が決まったケースもある。同社が間に入り、複数の買い手に交渉したところ、最も条件の良い価格での売却が実現した。売却額は当初の2倍近い価格になった。

現在進行形の例では、とある上場企業が

ら店舗の統廃合を頼まれている案件がある。同社が専属専任で進めている仕事で、その信頼度の高さが伺える。

こうした数々の実例を見ていくと、なぜ相談料を無料にして、敷居を低くしているか、その理由を伺い知ることが出来る。新規の顧客との縁がきっかけとなって、新しいビジネスに発展していく可能性が大きいからだ。フットワークの軽さ、買い手との密な情報網など、強みが十二分に発揮されている。

中長期案件も差別化の1つだ。大手不動産企業では担当者が3年程度で入れ替わることが多いそうだが、そうになると引き継ぎも煩雑になる上、継続した顧客対応が難しくなる。その点、基本的に担当者が替わらない同社では5年、10年と長期で顧客管理を続けることができる。こうした点も住み分け策の1つになっている。

当面の最大の目的は「数年内に上場すること」 外資系の買い手への対応強化も今後の取り組み課題の1つ

創業から丸4年が経過した同社だが、当面の最大の目的は「上場すること」である。「現在の仲介業だけでは経営基盤が不十分なので、さらに安定した事業の構築が必要だと考えています。社員のため、会社を発展させるためにも絶対に上場したい」

最近、問い合わせが増えている外資系の買い手への対応強化も今後の課題の1つだ。青木代表は不動産鑑定士・証券アナリスト（CMA）・宅地建物取引士など様々な資格を有している多才な経



上場を目指し新規分野も積極的に開拓していく

営者だが、米国に本拠を置く不動産会社、ジョーンスラングラサールのシニアアドバイザーも務めている。外資系の情報に触れることのできる、こうした接点を活用した新しいアプローチの可能性も無限大だ。今後、成長が期待できる新規分野でもある。

経営理念は、江戸中期・米沢藩の大名で、名君と称される上杉鷹山うえすぎやうざんが残した有名な言葉「なせば成る なさねば成らぬ何事も 成らぬは人のなさぬなりけり」。有言実行、必ず成し遂げることとを信条にする青木代表らしさが表われた内容だ。「早くに亡くなった父が好きだった言葉でもあります。『人間は、がんばれば実現できないことはない』ということを目ざす」と思い

ますに自身が語ったことを実現させていくその積極的な姿勢が、青木代表の最大の持ち味だろう。「60歳までに上場して会社を他の経営者に引き継ぎ、自分は新しいことに挑戦したい」と将来設計を語る青木代表だが、現在の勇猛果敢な積極姿勢を見ていると、その時期は予想以上に早まるかも知れない。青木代表の今後の活躍に期待が高まる。

President's Profile

青木 晋市 (あおき・しんいち)

1969年生まれ。

1991年3月、同志社大学法学部法律学科を卒業後、住友信託銀行（現三井住友信託銀行）に入社。約30年にわたり、不動産仲介、不動産投資、企業融資、人事部、不動産企画部などを経験。最年少で不動産部長に就任。国税局路線価評価委員・不動産証券化協会の委員等の役職も歴任。

2020年1月、株式会社日本不動産パートナーズを設立、代表取締役に就任。

Corporate Information

株式会社 日本不動産パートナーズ

事業用・投資用不動産の売買・有効活用のことなら



所在地

〒450-0002 名古屋市市中村区名駅3-9-6 アルティメイト名駅2nd 6F

設立

2020年

資本金

1,000万円

従業員数

約50名

事業内容

事業用不動産等のコンサルティング仲介
不動産の有効活用

代表挨拶

日本の不動産所有者の方に、寄り添いたい
不動産は初心者・素人の方が損をします。
これを抜本的に改革したい。という想いから会社を立ち上げました。
日本不動産パートナーズは貴方の味方です。
大型不動産や都心の不動産所有の方、
不動産業界の仕組みも含めて、全てご説明致します。
ご納得頂ける結果を、お約束します。

<https://www.nfp.jp/>