

PICK UP  
**THE PERSON**

(株) Y's プランニング

KEY WORD

理想

— risou —

出会いから十数年——二人は幾度も語り合った理想を実現させた。それは、真にお客様の幸せを考えた不動産を提案するという理想。毎月家賃を払い続けるだけで資産としては残らない賃貸を脱し、マイホームを手に入れたいと考える人は多いが、大きな買い物だけにリスクもある。生活レベル・スタイル、予算を考慮し、月々の支払いが家賃程度で済むマイホームを提案することで、マイホームの夢をぐっと引き寄せ、幸せな暮らしを応援したい——。夢を叶えたお客様の喜ぶ姿を見て、二人は自分たちが掲げる理想が正しいことを確信するのだ。



代表取締役  
**屋比久 勇治**



店長  
**市川 優太**

●対談記事は 90・91 頁に掲載

「幾度も幾度も語り合った  
二人の理想を実現しました」



企業  
地域を育む  
人と

代表取締役  
屋比久 勇治



店長  
市川 優太

company profile

## 株式会社 Y's プランニング

静岡県沼津市上香貫榎島町 1356-1

URL : <https://www.planning-ys.co.jp>



# お客様にとって最も幸せなカタチを 一緒に考える不動産探しのパートナー

静岡県東部を中心に不動産の売買や仲介、管理などを手掛ける『Y's プランニング』。新築一戸建てをメインに、中古一戸建てや中古マンション、土地、事務所など幅広い物件を扱っている。2019年3月創業とスタートしたばかりの同社を、本日はタレントの野村将希氏が訪問。互いに信頼を寄せ合う屋比久社長と市川店長にお話を伺った。

——早速ですが、屋比久社長の歩みから聞かせていただけますか。

(屋) 機械関係の専門学校で学び、卒業後は大手の重機メーカーに入社し、営業職に携わっていました。その後、メーカーを退職し、不動産業界に転向。そこからは不動産業界一筋に働いてきました。

——社長はお勧め時代から、いずれは独立をとお考えだったのでしょか。

(屋) 店長職を経験させていただきましたが、正直、独立を具体的に考えたことはありませんでした。前職時代に市川と出会い、十数年にわたって一緒に仕事をしてきたのですが、その中で漠然と、独立の二文字が脳裏をかすめるようになったんです。というのも、もしどちらか一方が仕事を辞めたら、もう一方も辞めて、一緒に事業を立ち上げないか、と話すようになったんです。——それほど、意気投合されたのですか。そして、その日がやってきた、ということでしょうか。

(屋) ええ。2019年3月28日に当社をオープンしました。立場は、私が代表職に就いていますが、2人で出資したので実際は共同経営。一緒に戦略を考えながら事業を進めていて、私たちは考え方が似てい

きます。それに、営業マンによる訪問営業に抵抗感を抱いている方は多いですから、その点でも広告を通じた集客は効果が高いでしょうね。

(屋) はい。当社は特に、お客様ゼロでのスタートでしたから、情報発信によって認知されることが重要だと考えました。ホームページに売買物件情報を掲載し、地域や沿線・駅から、お客様がご希望に合った物件を探しやすい構造にしました。また、現地販売会場もお知らせしています。

——現地販売会場、というのは？

(屋) 当社は、『飯田グループホールディングス』の建売を中心に販売しており、実際に物件を内覧できればお客様はご購入後の暮らしをイメージしやすいですから、現地販売会を行っているんです。当日は当社のお誘いで、またチラシも配布しており、そのお陰でスタートして間もないながら少しずつお問い合わせや契約が増えてきています。

——問い合わせが契約に結びつくのは、御社の物件が信頼を得ている証拠ですね。

(屋) そうであれば、嬉しいですね。私たちは、とにかくお客様にご希望の物件と出会ってもらい、快適に、幸せに暮らしていただきたい。残念ながら、利益を優先し、お客様に不利な条件を伏せて販売する業者がいます。私たちは、たとえば「冬場は日当たりが悪くなる」といったデメリットも包み隠さず正直にお伝えした上で、お客様に判断をお任せしています。

——不動産の購入は大きな投資ですから、そうした良心的な会社でなければ安心して購入できません。

(屋) ええ。私自身、住宅購入の経験があ

るので共通の認識を持って仕事に取り組みますし、自分たちの思うように事業を進められるので、やり甲斐を感じています。また、市川は何でも器用にこなすので、頼りがいがあるんですよ。

——対等なご関係として手を携え、事業を手掛けていらっしゃる、と。市川店長も、ずっと不動産業界でお仕事を？

(市) 実は、私も異業種からの転向で、かつては外構工事に従事する職人でした。その後、屋比久同様不動産業界に転向し、営業職に携わるようになりました。そして屋比久と出会い、優しくて仕事熱心で、尊敬できる人柄に惹かれ、独立へとつながりました。

——考え方が似ている、とおっしゃいましたが、それはたとえば？

(屋) 私たちは、集客するためには広告が重要だと考えていました。広告に投資すれば広くPRすることができ、お客様からのお問い合わせにつながるからです。営業マンが足で稼ぐことも大切ですが、広告への投資による効果は絶大です。広告は必要経費だと考えています。

——確かに、広告によるPRのほうが、より広範囲に、より多くの方に情報を発信で

るので、お客様の立場として物事を考えた時、やはり正直で親身に対応してもらえると会社も安心で、信頼できると感じます。どんな時もお客様の立場から考えるようにしており、たとえばローンの返済もその一つ。せっかくマイホームを手に入れても、ローンの返済がその後の生活を圧迫するようでは幸せとは言えません。お客様のご希望やご予算をお伺いし、現在、賃貸住宅にお住まいであれば、月々の支払いがその家賃程度で済む物件をご提案しています。

——それは、負担が大きく増えるということはありませんか。今後については、どのようにお考えでしょう。

(市) 立ち上げてからまだ間もないですが、将来的には、名実共に業界トップレベルと言われるような、同業者から一目置かれる存在になることが目標です。そのため企業努力を重ね、不動産会社として成長していきたいですね。また、飲食など異業種にも挑戦してみたいです。

(屋) 今いる営業担当1名、事務員2名は、私たちが独立する時にきてくれたメンバーです。大切な戦力であり、飲み仲間でもあり(笑)、とてもありがたい存在。今年も、もう1人営業担当が入社する予定になっていますので、同じ志を持って仕事に取り組める仲間を増やしていきたいですね。また、市川と同じく、私も異業種への挑戦を考えています。もちろん不動産事業の基盤を確立した上でですが、リスクマネジメントの観点からも、不動産業一本に頼るのではなく、別の事業柱を打ち立てたい。末永く、お客様のお役に立つためにも、事業を継続できるようにリスクを分散させて安定経営を目指します。

## VIEW POINT

### 豊富な知識とお客様目線が信頼を得る

▼屋比久社長、市川店長共に、前職を含めると10年以上にわたって不動産業に携わってきたベテランだ。宅地建物取引士はもちろん、ファイナンシャルプランナーや損害保険募集人、住宅ローンアドバイザーなどの資格を所有しており、予算組みから物件探し、ローンの手続き、お引渡し後のアフターフォローに至るまでトータルにお客様をサポートする。

▼また、「お客様目線」での対応を重視。社長は、独立する以前、『飯田グループホールディングス』の新築建売住宅を購入しており、いわばお客様だ。「ウッドデッキやオーニングなどオブ

ション工事も行い、建売住宅を自分色に染めた」とマイホームについて頬を緩めながら話す。マイホームを手に入れた喜びを知るからこそ、お客様に誠実に対応したい——。自身の経験を交えながら、お客様の相談に応じている。エリアにもよるが、静岡県東部においては、現在は販売価格が落ち着いており、売買しやすい時期だそう。たとえば2千万円台の販売価格なら、月々6〜7万円の支払いでローンが組めるそうで、「マイホームも夢ではありません」と社長。お客様の夢に寄り添うパートナーだ。



『Y'sプランニング』さんはお客様本位の姿勢でご商売をされていることが伝わってきました。何よりも屋比久社長と市川店長の明るく誠実なお人柄が良い。スタッフの皆さんにも気持ちの良い対応をしていただきました。不動産業というと、まだまだ悪徳業者もいると聞きますが、こちらのよう不動産屋さんなら、安心してお任せできると感じました。



ゲストインタビュアー  
野村将希