



日本で一番透明な取引をお客様に—— 顧客本位、従業員本位を徹底する 投資用不動産の改革者

投資用不動産の買取・販売・仲介業務や資産運用コンサルタント業務など、投資用不動産に関する様々な事業を手掛けている『エージークリエーション』。不透明な市場を透明化し、個人投資家たちにより正しい情報を配信することを社是とする、顧客本位の会社だ。本日は竹原慎二氏が同社を訪問し、強い想いで事業を推進する塩田社長にお話を伺った。



代表取締役

塩田 達也

——御社では「日本で一番透明な取引」を理念とした投資用不動産の買取・販売・仲介業務を手掛けておられるそうですね。

はい。海外では不動産の相場などの情報の透明化が進んでおり、消費者側からも全部見られるようになってきています。対して日本では、たとえば「成約済み」の情報は業者以外は閲覧不能。「未成約」の情報は閲覧できますが、正しい賃料や価格などが分からず、失敗のリスクを高めています。当社ではそうした事情や正しい情報を全部包み隠さずお客様にお話ししています。

——先進的なやり方と感じます。

実はこれが私が前職に勤めていたころから行っていたことなんです。今の時代はお客様が物を選ぶ時代。そんな中で不動産業界はお客様が分からないことを良いことに情報を自分たちで独占するというやり方を続けていました。その分の損はお客様が被る訳で、その点をおかしいと感じた私は、会社に何度も訴えてやり方を変え、商品のありのままを伝えるようにしました。投資物件について、「投資としては効果がない」

といったネガティブな情報も全て、包み隠さずに話したのです。当時の部下たちにも、きちんとリスクを説明した上で買っていただけよう教育し、それが他社との差別化につながっていったんですよ。

——なるほど。しかし企業としては思い切った挑戦でもありませんか。

企業もビジネスなので、当然利益が出なければいけないのですが、投資をお客様にご提案している以上は、勝たせて差し上げ、MGMの関係を作りたい。この一点に尽きますね。ちなみに現在当社ではお客様に向けた情報の開示を行うのみならず、通常2社介入する不動産取引を当社1社に集約し、1社分の中間マージンを省略することでコストを大幅に削減。さらに価格相場に見合った売買を行ったりするなどして、お客様の利益の最大化に努めています。

——とことんお客様本位に徹しておられますね！

私に頼ってきて下さったお客様に対し、「裏切ってはならない」との思いは強いです。同時に、社員たちにとっても、幸せな



ゲストインタビュアー

竹原 慎二

(元WBA世界ミドル級
チャンピオン)

「塩田社長は営業マンとして華々しいご活躍を続けてきた方でもあります。ただお金を儲けることを考えるのであれば、一人で仕事をしたほうが良かったはず。『自分のためだけに生きていくのであれば、会社を経営する必要はない』とのお言葉に、事業に懸ける想いと覚悟を感じました！」

会社でありたい。自分たちが良いと信じられる仕事ができ、人々に役立ち、誇りや幸せを感じられるような会社を作りたいと思っています。綺麗事と言われるかもしれませんが、綺麗事を掲げ、実現していくところ、私の生きる道なのです。現在はよりワンストップにご利用いただけるサービスを検討するなどしており、ビジネスモデルに変化はあるかもしれませんが、当初から掲げる「顧客や従業員の幸せに徹する」という根幹は絶対に変わらない。その信念で事業を推進して参ります。

AZ Creation Co.,Ltd.

株式会社
エージークリエーション

URL : <https://azcreation.co.jp/>

東京都港区芝浦 3-17-11
天翔田町ビル 7F