

浅川不動産(株)

代表取締役

PICK UP

THE PERSON

浅川 達郎

KEY WORD

正直

— syoujiki —

口コミなどで高い評価を得ている八王子専門の不動産会社、『浅川不動産』。同社の浅川社長には、仕事の上で、絶対に譲れないことがある。それは顧客に対し、常に正直であり続けるということだ。当然のことだが、日当たりや車庫の位置の問題、瑕疵に至るまで、顧客が気になるであろう情報はすべて伝えるのが、社長のスタイルだ。同社で働くスタッフも、社長の一貫した正直さに感銘を受けているそう。社長の姿勢はきつとスタッフにも波及していき、それが鍵となって、同社はより良い不動産会社として発展していくはずだ。



「ポリシーは嘘をつかないことです。
どんな情報でも、必ずお伝えします」

八王子の物件のスペシャリスト 誠心誠意、心を込めた対応で信頼を掴む



代表取締役 **浅川 達郎**

福岡県大牟田市出身。大学時代はサイクリング部の活動に熱中し、日本全国を自転車で走って回る日々を送った。その後旅館、料亭、工場での勤務を経て、大手フランチャイズ不動産会社の八王子店に営業職として入社。2度の表彰を受けるなど好成績を残す。独自の営業スタイルを追求すべく2014年に「浅川不動産」を設立。八王子に特化した不動産売買を手掛けている。



東京都八王子市小門町8番地37
URL : <https://www.asakawa-f.co.jp/>

扱う物件はすべて私が直々に現地へ視察に行き、確認済みなんです。八王子は23区に通えるという利便性があることに加え、高尾山や多摩川など豊かな自然に恵まれていて、本当に住むことに適した土地なんです。当社での仕事を通して、たくさんのお客様にそれを知っていただき、八王子に住むことを一つの選択肢として持つてほしいですね。

—— 御社の設立から7年ほど経ちますが、経営におけるピンチなどはありましたか？
3年目に、大きなピンチを迎えましたね。売上が良くない中、社会保険の加入費用捻出などの事情が重なり、潰れかけました。そこで、物件を掲載するページのレイアウトを変えたり、HPのメンテナンスに注力したりすることで顧客を増やすことに成功し、なんとか危機を脱しました。当社には現在事務スタッフが一人在籍しており、危機を乗り越えることができたのは、そのスタッフがいってくれたからこそです。私一人

では、絶対に手が回らなかったと思いますよ。様々な職を経て現在に至る私ですが、その上で考えたことは、「一番に優先すべきは「人」だ」ということです。人というのは、スタッフやお客様など、私の近くにいる方々のことです。明文化しているわけではありませんが、それが当社のコンセプトだと言っています。

—— それでは最後に、社長の今後の目標について教えてくださいませんか。
当社をお選び下さったお客様に、末長くお付き合いいただける不動産屋を目指しています。お引越後、お家の修理やお住み替えなど何でもご相談いただける存在でありたいと思います。また、後継者に関してもおいおい考えていきたいです。私の子どもたちが「やりたい」と言ってくれることにも期待していますが、その時はスタッフからのスタートですね。いずれにせよ、誰に引き継いでもいように、今のうちに強い基盤を築いていきたいです。



東京都八王子市の物件を主に取り扱い、不動産売買を手掛けている「浅川不動産」。同社の浅川社長は、大手フランチャイズの不動産会社の八王子店などで営業職として10年半勤めたのちに独立。この地の物件に関しては他の追随を許さないほどの精通ぶりを見せている。“人のため”に、何よりも誠実な顧客対応を第一としている社長のもとを今日はタレントのつまみ枝豆氏が訪問。社長の半生と、自らの仕事のスタイルについて詳しくお話を伺った。

—— 浅川社長の社会人としての第一歩目は、どのようなお仕事から？
私は大学生だったころから、山が好きでして。いつでも遊びに行けるように、山の近くで働きたいと思い、長野県の旅館で働き始めました。そこでの日々は充実していましたが、いつしか「手に職をつけたほうがいい」と旅館の板長さんに言われ、紹介されたのが八王子の有名な料亭で、私はそこでお世話になることに。

—— あの有名な料亭ですね。私も行ったことがありますよ。
そうですね。では、私の洗った芋を召し上がられたかもしれませんね(笑)。料亭で働き始めて2年半後、手爪の付け根が9本も化膿する怪我をしてしまいました。そこで私は「水仕事を一度辞めれば治る」と思い、後々復帰するつもりでそこを辞め、工場の派遣社員として勤め始めました。しかし手爪が治る様子もなく、料亭に戻るのには不可能だと悟った時、他の仕事を探し始めました。そして選んだのが大手フランチャイズ系不動産会社の営業職でした。

—— 大手の不動産会社ですね。相当な覚悟を持って挑まれたことでしょうか。
次の職を探していた時、二人の子どもがいましたからね。家庭を支えるため充分なお金を稼ぐには、大手企業に入ることが一番です。最初はボスティングやオープンハウスで案内を務める日々でした。しかしそのうち、チラシや現地販売が時代遅れとなり、ネットでの宣伝・売買が主流となり始めました。するとネットのほうが私の性に合っていたのか、売上がみるみる上がっていったんです。私は人よりメールの文章を考えることが得意でしたし、何より

マメでした。1件の問い合わせに対し、似た条件の物件をまとめて送り、その日のうちに写真を振りアップするなどということも熱心にやっていたのが、功を奏しました。そして「自分には後がない」と、背水の陣のような気持ちで仕事に臨んだことも大きな要因です。会社本部から、2年連続で表彰を受けたこともあるんです。

—— 営業未経験から、そこまで優秀な成績を収められるとは、才能があらわだったんでしょう。そこから、どのように独立を？
その大手フランチャイズの会社で7年半ほどお世話になった後、営業職としてさらなるキャリアアップを図るため、別の不動産屋に転職しました。そこでは同僚と飲みに行くことも多く、良い人間関係を作れたのですが、段々と社風が自分に合っていないと感じるようになったのです。私は昔から独立心が強いタイプではありませんでしたが、すでに宅地建物取引士の資格も取得していましたし、過去の実績からも、独立しようと思えばできる状態でした。ですから「会社に不満があるのなら、自分で立ち上げるのが正しい道だ」と思い、独立して「浅川不動産」設立に至りました。それが2014年の話です。ここ八王子の物件を主に扱い、売買を手掛けています。

—— 社長にとっては、八王子は見知った土地ですかね。それは不動産屋として大きなアドバンテージになることでしょうか。
その通りです。当社では八王子以外にも全国各地の物件を扱うこともできますが、あえて八王子に特化しています。なぜなら、お客様にとってベストな物件の紹介、説明ができる自信があるもののみを扱いたいという思いがあるからです。従って、当社が

ぶれることなく、真摯な姿勢を貫く不動産会社

●八王子専門の不動産会社を営む浅川社長。八王子に来てから、すでに20年の歳月が経ったという。曰く、八王子は社長にとって「第二の故郷」だそう。そんな社長の知識量は「浅川不動産」の大きな武器と言えるが、強みはそれだけではない。

●口コミで高評価を集め続ける同社の大きな強みの一つが、その営業スタイル。「私自身が、しつこい営業は好きではないのです」と語る通り、押し売りは一切しない。口コミにも「私たち家族にとってその物件の良いところ、悪いところをハッキリ伝えてくれた」という顧客の声が並ぶ。その根底には「顧客自身が納得し満足してもらえないければ、契約を取っても意味がない」という社長の思いがある。

ゲストインタビュー つまみ枝豆 (タレント)

「対談を通し、八王子の物件に関する知識量では、誰にも負けないという浅川社長の絶対的な自信が窺えました。「八王子に住みたい」という人からすれば、社長以上に頼れる人はいないでしょう。今後も不動産会社としてどんどん成長して欲しいですね！」

