



# 誠実な仕事で資産づくりに貢献 選ばれる不動産会社を目指す

代表取締役  
**都築 泰雄**



「販売して終わりではなく、そこからお客様との長いお付き合いの始まりです」——そう語るのは『ANDCROSS』の都築社長だ。長年、不動産業界を歩いて培った信頼とノウハウを強みに、投資用不動産を中心とした不動産事業を展開する。本日は俳優の大沢樹生氏が、社長にインタビューを行った。

——『ANDCROSS』さんの事業内容からお聞かせください。

不動産事業として、投資用不動産の売買、不動産コンサルティング、不動産仲介、賃貸、管理などを手掛けています。その他、リフォーム事業や、再生可能エネルギー事業も展開しています。

当社は投資用不動産の販売をメインに担当していますが、グループとして販売から管理まで一括して行っています。

——一括してお任せできるなら安心ですね。都築社長は長くこの業界を歩んでこられたのですか。

学業修了後、『プレサンスコーポレーション』に入社し、この道一筋に歩んできました。今は数百名の社員を抱える上場企業に成長していますが、私の入社時

は数十名ほどの規模でした。営業マンとして入社し、その後、執行役員・営業1部長を歴任。IT事業部門の立ち上げにも携わり、ITソリューション事業部GMを歴任しました。

——当時から独立をお考えで？

全く考えていませんでした。私は創業者である山岸忍社長の理念に感銘を受けており、彼の下でずっと働きたいと思っていましたから。入社してから16年間一度も辞めたい・独立したいと思ったことはなかったですね。ですが、その後、山岸社長が辞任されることになり、社内の体制も大幅に変わりそうでしたので、その時初めて独立を決意致しました。

——それほど人生に大きな影響を与えてくれる方と出会われるとは、貴重な経験をされましたね。独立後はいかがですか。

新規のお客様を開拓し、徐々に売上を伸ばしてきました。投資用不動産は生活必需品ではありません。お客様が営業マンのことを信頼されなければ成立しない商売です。そうした中で、山岸社長から受け継いだ「お客様のために」、「誠実にご対応する」という姿勢と、全てにおいて『ストイックに真剣に向き合う』ということを大切にしてきました。『当たり

前のことを、当たり前』。また、私たちは物件を販売して終わりではなく、そこから長いお付き合いが始まっていく——信用が全ての仕事ですから、一つひとつ小さな信用を積み重ねてきました。——そうした姿勢が今に繋がっているのですね。

当社はお客様のご紹介による仕事が多く、ありがたい限りです。加えて、社員のファンだと言ってお客さまも多いんですよ。皆、お客様との信頼を紡いでくれているので、私としても嬉しいですね。彼らをとっても信頼しています。そんな彼らと、3年後には売上100億円を達成することを目標に、優秀な人材の育成でさらに会社を成長させていきたいと思っています。

——私も陰ながら応援しています！

(取材／2022年4月)

ゲスト  
**大沢樹生**



「投資用不動産と言うと、従来は富裕層がするものというイメージがありましたが、今は一般のサラリーマンが不労所得を得る副業として挑戦するなど需要が高まっています。そんな中で、基本である誠実さや顧客第一の姿勢を大切にしている『ANDCROSS』さんなら、これからさらに選ばれる企業になっていくと思います。応援していますよ！」

**株式会社 ANDCROSS**

大阪府大阪市中央区南船場3丁目3番21号  
心斎橋M&Mビル8F