

社長ご挨拶



目指すのは、法人格としての「多能工」

建築業界に例えれば、割安で良質な成果が期待でき、「こぞ」という時に頼りになるのは、「多能工」です。つまり、一人で何役もこなせる「熟練工」なのです。

不動産のことを相談したい時、分業化・マニュアル化された業務に疑問を感じたことがあるのではないのでしょうか。

例えば、「相続」で取得した不動産を「リフォーム」して「賃貸」に出そうと考えた。しかし、家賃の滞納に不安を感じ「家賃保証」を取り付けたい。その不動産はいずれ瑕疵担保責任で「売却」したいので「買取り」も視野に入れている方がいた、としましょう。

「」を付したキーワードは、税務・建築・賃貸仲介・賃貸管理・売買仲介・再生再販等、多岐にわたる不動産業務の必要性が読み取れます。

これらをたらい回し的に分業されたら、ストレスに感じるであろうことは想像に難くありません。

当社は、社外に頼ることなく一連の業務を適材適所の人材に対応させることで法人格としての「多能工」になりたいと考えています。

エリアに拘るのはなぜか

当社が地域密着に拘るのは「選択と集中」が必要だからです。多岐にわたる不動産業務を闇雲にエリア拡大したのでは、良質なサービスは提供できません。

必要とする賃貸・売買の相場観然り、賃貸管理における緊急出動然り、合理的な広告展開然り、割安なリフォーム工事請負の為にも。

「何でもできる」会社を目指したとき、その代りとして「エリア重視」は避けられない「選択と集中」なのです。

当社の所在地が中央区ですから、分かりやすく「中央区重視」を掲げておりますが、本質的には当社の職員がお客様のもとへ30分以内で急行できるエリアを重視しているとお考え頂いた方が良いでしょう。



当社が入居する山本ビル、拠点は「茅場町」駅徒歩1分



地域社会から愛される会社へ

期待に応える仕事の成果により、お客様に満足頂ければ、自ずと仕事は良い方向で連鎖していくことでしょう。

社員は信頼に応えるべく目先の利にとらわれず、更に良い仕事を心掛けることとなります。

そしてお客様から「不動産のことなら」と反復継続してご用命頂く時、ようやく一定の評価が得られたように思うのです。

それは、時間のかかることかもしれませんが。

私は、その姿勢を自らが示すことで、社員と共に、その長い道程を歩んで参ります。

「愛される会社」となるように。

代表取締役

齋藤 裕