



合資会社平野屋建材店

代表 岩澤 仁 美
(姫路支部)

昭和21年に大工であった祖父
岩澤寅雄氏が、建築材料の
卸業として始めた創業75年の
古い会社です。



兵庫県姫路市平野町35番地
TEL 079-223-3581
FAX 079-223-3583

姫路宅建ゼミでは、毎年地元の不動産業者様の社内講義に行かせていただいております。
また、播州信用金庫様においては、10年以上毎年40名以上の行員の方の宅建の研修をさせて
頂いております。

そこで思うことは、社員教育・社内研修の大切さです。社員教育は費用も時間もかかります。
経営者としてはどうしても仕事を優先してしまいがちですが、会社の成長に本当に大切な部分
はここにあるのではないかと思います。企業が成長するには研究開発・広告など様々な要因
があると思いますが、とりわけ社員教育が一番大切ではないかと研修の様子を拝見していて
いつも感じさせられます。



Q1 不動産業者になったきっかけと 現在の業務内容について教えてください。

現在の業務内容は、建築業・不動産業・不動産
管理業・宅地建物取引士の資格取得専門学校等
を中心に行っております。建築材料の卸業は行っ
ておりませんが、社名はお客様に親しんで頂いて
おりますので変更していません。

不動産業者になったきっかけは、事業承継し
た結果、家業が不動産業だったということであ
ろうか。



Q2 業務で困ったことや悩み事、 また、嬉しかったことや喜ばれたことを教えてください。

弊社の業務は、たとえば、新築やリフォーム・大学進学や就職の一人暮らし・結婚の新
居のスタート、また宅建の資格取得やそれをきっかけにした転職などお客様の人生の
大きな転機となる様々な出来事に関わらせて頂くお仕事ですので、常にお客様の人生
の最高の好転をプロデュースすることができるプロ集団であることを心掛け、その思いが
伝わった時に「ありがとう」と言っていただけの仕事ができた時が一番うれしい時です。

Q3 これからの目標を教えてください。 また、目標としている理想の人物がいれば教えてください。

信用・信頼を繋ぎ、しなやかで強靱な100年企業を目指す・お客様の人生の最高の好
転をプロデュースすることができるプロ集団であることを経営理念とし、①楽しくなけれ
ば仕事ではない②美しくなければ仕事ではない③効果がなければ仕事ではないという
3本の矢を持ち、その奥底にある深い意味を社員全員で考え共有し、ベクトルが同じ方
向を向いたときにこの3本の矢がひとつになりしなやかで強靱な矢になります。そのため
に10年ビジョンを目標に、自社のビジョナリーカンパニーの階段を一段ずつ着実に
上がっていくことが目標です。



Q4 趣味等、業務を離れて打ち込んで いることがあれば教えてください。

20代は競技スキーに没頭し、アルペンで兵庫
県代表として2年連続国体に出場しましたが、
今はレジャースキーです。子供が大きくなってか
らはゴルフを楽しんでいます。

Q5 その他、皆様に伝えたいことがあればお願いします。

Q1 不動産業者になったきっかけと 現在の業務内容について教えてください。

20代で初めて賃貸探しをした大阪。黒のWスーツの巨体営業マンに、即、三択を迫ら
れ、震えがありました。“女性が安心できる不動産屋になりたい!”と思い立ち資格を取り、
積水ハウス不動産関西株式会社に入社。独立後、売買・賃貸仲介を中心に、どこでも駆
けつける毎日です。

Q2 業務で困ったことや悩み事、 また、嬉しかったことや喜ばれたことを教えてください。

地中の越境物があった時、トラブル解決に時間を要しました。調査の重要性を再認
識しました。その時々でスキルアップしながら、諸先輩方のアドバイスにも助けられて
います。

去年の取引で、元氣と励ましを頂いたのは「大満足の家を紹介頂いた不動産屋さん」
として結婚式のスライドで紹介して下さったおふたりです。

Q3 これからの目標を教えてください。 また、目標としている理想の人物がいれば教えてください。

誠実に丁寧に、仕事をし続けていくことです。例えば、小学校徒歩5分であることより、
15分かつても小学校の道のりが安全である、体力がつく、といったアドバイスができ
るような女性目線やコンサルティングマスター、二級建築士、インテリアコーディネー
ターを持っていることで出来る私らしい営業で、お客様に喜んで頂く事です。

個人的な目標は世界中の世界遺産や世界の美しい建築物を娘達と見て回ること
です。

Q4 趣味等、業務を離れて打ち込んでいることがあれば教えてください。



英語好きが高じて、ネイティブス
ピーカーが講師の「TEC英会話」も経
営しています。

幼稚園から大人まで学べ、25年間
地域で愛されています。子ども達が自
分で未来を切り拓いていける一助に
なりたいと思います。

Q5 その他、皆様に伝えたい ことがあればお願いします。

性差によらず自分らしさを大切に
暮らしたいジェンダーフリーが急速
な広がりを感じます。1人の生活者と
して女性の視点・経験を活かし、そ
の方らしさに寄り添える感性を持つことで、社会に先駆けてジェンダーバランスの向
上も進めていける存在でありたいと思います。

兵庫宅建協会では、現在、女性の幹事、理事が選出され、活躍の場が増えています。
業務の中で、「もっとこうしたい!」と思うことも積極的に意見を出せます。政府や行政へ
意見を届けられる機会もあります。女性の皆さまにご参加頂き、協会のより良い運営に
ご協力頂きたいと思います。



ハイレイフ宅建

代表 山田 智子
(阪神北支部)

宅地建物取引士、
公認不動産コンサルティングマスター
相続対策専門士、二級建築士、
インテリアコーディネーター
阪神北支部幹事、法務部長、
相談部長、本部理事



兵庫県宝塚市星の荘27-17
TECビル2階
TEL 0797-80-7716
FAX 0797-80-7701

E-mail info@hilife-takken.com
www.hilife-takken.com



オネスティ神戸株式会社
代表取締役 徳田 光昭
(神戸西支部)

平成25年創業のアットホームで
相談しやすい不動産会社です。



神戸市西区北別府一丁目
2番地の1
TEL 078-974-0088
FAX 078-974-0081
E-mail nishikobe@onestykobe.co.jp

Q5 その他、皆様に伝えたいことがあればお願いします。

実際の不動産売買において私道・境界トラブル、再建築が出来ない、筆界特定制度利用時にあまりにも時間が掛かるなど、問題を抱えている不動産が多々あり、売買が成立せず、空き家・空地として放置される不動産が散見されます。社会問題化している空き家・空地問題を解決するために、法律の見直し、規制緩和などにより不動産取引をしやすい環境を造るために皆様からも声を上げて頂きたいと思っています。

Q1 不動産業者になったきっかけと現在の業務内容について教えてください。



不動産業者になったきっかけは、父親が不動産業者であり、楽しそうに仕事をしていたので、その影響を受けて不動産業界に入りました。

業務内容はリフォーム再販、建売、土地分譲、売買仲介等の売買専門の不動産業とリフォーム業を行っております。中でも特にリフォーム再販に注力しており、自社施工でお洒落且つ機能的なワンランク上の商品物件造りをしています。

写真は昭和50年代建築のマンションをリノベーションした際の写真です。

Q2 業務で困ったことや悩み事、また、嬉しかったことや喜ばれたことを教えてください。

私道トラブル、境界トラブル、管理物件での事件事故、雨漏り、シロアリ等々、常に何らかの困ったことや悩み事を抱えております。もう慣れましたが笑。

そのトラブル、問題等を全て乗り越え、お客様に喜んでもらえる良い仕事が出来た時、達成感とやりがいを感じます。

Q3 これからの目標を教えてください。また、目標としている理想の人物がいれば教えてください。

本年度は、設立10年目の節目の年であり、事務所移転及び従業員増員を控えております。事務所移転に伴い、より快適で働きやすい職場環境を造り、従業員満足度を向上させたいと思っています。また更なる商品化技術の向上を行い、お客様によりご満足いただける商品物件造りを行います。

理想の人物は年齢を重ねても楽しそうに仕事をしている父親ですかね。

Q4 趣味等、業務を離れて打ち込んでいることがあれば教えてください。

数年前より疑似餌での海釣りを本格的に始めました。旬の魚を追い求め明石海峡をメインに和歌山、四国、鳥取、沖縄等あらゆる海へ釣行しております。釣りの腕はまだですが、魚を捌く腕には自信がついてきました。

写真はこの4月に明石沖にてタイラバで釣り上げた60cmの真鯛です。



Q1 不動産業者になったきっかけと現在の業務内容について教えてください。

大学卒業後、淡路島へ戻ってきたのをきっかけに家業を手伝うことになりました。当初は兼業のブティックをメインにサポートしていたのですが、父が支部長を務めていた時に委員に任命されたのがきっかけで同業者さんとのつながりが増え、気が付けばしっかり不動産業に関わるようになっていた。というところが、不動産業者になったきっかけでしょうか。

現在は、総合受付・相談窓口・物件案内などの業務を任せております。

Q2 業務で困ったことや悩み事、また、嬉しかったことや喜ばれたことを教えてください。

経験値が低くまだまだ未知のことばかりで、父や他の業者さんに助けていただくことが多く、感謝と勉強の毎日です。考えながら＆相談しながら行動しているため、動くまでに時間がかかることが悩みの種なので、早く一人前になれるように経験を積んでいきたいです。

とにかく、人と関わること・人のお役に立てることが大好きなので、お客様の「ありがとう」の言葉がなによりの栄養素です。

Q3 これからの目標を教えてください。また、目標としている理想の人物がいれば教えてください。

「美味しいものは人を幸せにする」
その通り、淡路島は食材もお水も空気もおいしい島です。ここで暮らす人、淡路島を訪れた人たちが幸せな気持ちになるような、そんな街づくりのお役に立てるお仕事ができれば嬉しいです。

Q4 趣味等、業務を離れて打ち込んでいることがあれば教えてください。

お菓子作りとお料理が大好きで、キッチンに立っていると時間を忘れ、気づけば夜中…。ということもよくあります。オタク気質なのか、興味のあることはとことん追求してしまうので、自宅にはお菓子作りの道具や料理器具が溢れています。

作ったお菓子をお客様やお友達に試食していただくのも楽しみのひとつです。

また、管理栄養士の資格を活かして地元の子供たちに教室を開くこともあり、子供たちの笑顔に触れあえる時間に本業とはまた違う喜びを感じます。現在、新しい資格取得のために勉強中です。



Q5 その他、皆様に伝えたいことがあればお願いします。



好きなものに囲まれているとモチベーションが上がるので、デスク周りだけでなく、募集看板・広告看板・社封筒などすべてを好きなピンクで統一。

おかげで「ピンクの看板」と紹介される機会が増えてきました。よく周りの人から「その性格、不動産屋さんっぽくないなあ(笑)」と言われるのですが、たまにはそんな不動産屋さんがあってもいいのではないかと考えております。

ここ数年間、支部の懇親会の司会を務めておりますが、コロナのため懇親会が中止になり皆様とお会いする機会が減り大変寂しく感じております。1日も早く元気な姿でお会いできることを願っております。



株式会社淡路第一商事
中村 七 菜 子
(淡路支部)

ブティック風の建物で不動産屋さんに見えない外観が特徴の事務所です。お近くへ来られた際にはお気軽にお立ち寄りくださいませ。2匹の招き猫が出迎えてくれます♪



洲本市栄町3丁目2-25
TEL 0799-24-6278
FAX 0799-24-5421

E-mail info@awaji-daiichi.co.jp



株式会社アイネット
伊藤 晶規
(尼崎支部)

店舗の特色等: センチュリー21に加盟しており、JR尼崎駅北側徒歩2分の場所に店舗があります。お近くに寄られた際は是非お立ち寄りください。



尼崎市潮江1丁目11番1号
ラ・ヴェール尼崎1F
TEL 06-6491-5566
FAX 06-6491-9944

相続やお子様の物件購入のご相談も受けたりして、愛犬はよくできる営業マンです(笑) 尼崎にもペットと一緒に遊べる施設が増えれば良いと思います。

Q5 その他、皆様に伝えたいことがあればお願いします。

我々が従事している不動産業は、横の繋がりが非常に深く、すごく良い業界だなと日々感じております。お互いがライバルではなく、日々起こりうる様々な課題について皆様と切磋琢磨しながら解決し、地域密着の不動産業として各地域の発展、日本社会の成長へ少しでも貢献していきたいと思っております。また、お近くに寄られた際は、お気軽にご来店ください。まだまだ未熟者ではありますが、今後ともよろしくお願いいたします。

Q1 不動産業者になったきっかけと現在の業務内容について教えてください。



以前勤めていた不動産会社の社長にお声がけいただいたのがきっかけで、不動産業界に入りました。業務内容は、建売、土地分譲、中古マンションのリフォーム再販、自社物件の管理などの仕事でした。現在は仲介事業をメインとして活動していますが、前職で学んだ知識があるからこそお客様に対して説明できる部分が多いので、丁寧に指導していただいた社長には本当に感謝しています。また、独立から店舗の改装に至るまで、様々な面での協力もいただきました。写真は、昨年全面改装をおこなった店舗内になります。

Q2 業務で困ったことや悩み事、また、嬉しかったこと、喜ばれたことを教えてください。

日々の業務での悩みは、従業員への教育をしながら自分の仕事もしていくことですね。当社には私以外に従業員が4人いるのですが、そのほとんどが不動産未経験なので、分かりやすく説明するのはもちろん、「不動産という仕事を好きになってもらう」というのを1番に考えて教育をおこなっています。お客様に対して丁寧にクロージングをしている姿をみると、個々の成長を感じ、とても嬉しく思います。また、お客様に対しても、たくさんある不動産屋さんの中から当社を選んでもらったことに日々感謝しております。

Q3 これからの目標を教えてください、また、目標としている理想の人物がいれば教えてください。

今後は仲介事業だけではなく、買取再販や建売事業に挑戦したいと考えております。阪神間には、神戸市、西宮市、伊丹市など良い街がたくさんあり、どのエリアにもその地域の特徴を生かした家づくりがおこなわれています。当社も今まで販売させていただいた住宅や、お客様の声を参考に尼崎を今まで以上に良い街にできるよう、地域密着だからこそできる家づくりを目指したいと思っております。

Q4 趣味等、業務を離れて打ち込んでいる事があれば教えてください。

妻と愛犬2匹と暮らしており、休みの日は遠方の方へドッグランや、ペットと入店できるお店、ホテルなどへ出かけています。愛犬を通じてご近所さんとも仲良くなり、今では散歩をするたびに「可愛いね」とお声をかけてくださったり、



Q1 不動産業者になったきっかけと現在の業務内容について教えてください。



大学を卒業して高校の体育の教師から父親の誘いを受けて業界入り。2002年共同で会社を起業した後、2012年独立し開業。賃貸・管理・売買仲介など大型開発の宅地分譲販売等を行っています。

Q2 業務で困ったことや悩み事、また、嬉しかったこと、喜ばれたことを教えてください。

社名になっている「Good Line」良縁を目指して仕事をしていますが、紹介から紹介とお客様が繋がっていき、喜んで頂いた時が一番うれしいです。

Q3 これからの目標を教えてください、また、目標としている理想の人物がいれば教えてください。

地域密着を目指して、人口減少による空き家問題などと並行して相続問題、相続物件の買い取りなどに力を入れて頑張っていきたいです。

Q4 趣味等、業務を離れて打ち込んでいる事があれば教えてください。

現在、剣道六段で七段に挑戦中です。30歳から連続で完走しているホノルルマラソンも! 毎日サウナに入り整えています。中小企業の社長は、体が資本と思います。



Q5 その他、皆様に伝えたいことがあればお願いします。

人が生きていく上での衣食住の「住」人生において必ず一回は、家を借りたり、家を買ったり、又は売ったりを経験すると思います。最近ではインターネット、AIによる情報過多の中で人との関わりが少なくなってきましたが、そんな中で顔を見て信頼される「不動産のプロ」を業界みんなで目指していきたいと思っております。



株式会社グッドラインハウジング
代表取締役 松本 克基
(北播磨支部)

本店を三木市に置き、イオン三木店、イオン社店と商業施設で店舗展開しています。



三木市末広3丁目18-44
TEL 0794-86-7770
FAX 0794-86-7778



有限会社 東神戸不動産
代表取締役 藤原 義治
(神戸東支部)

阪神青木駅前に店舗を構えて
地元密着で活躍しております。

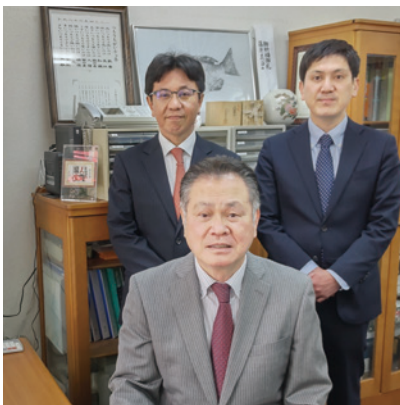


神戸市東灘区青木5丁目6番11号
TEL 078-451-0121
FAX 078-451-9048

Q5 その他、皆様に伝えたいことがあればお願いします。

稲盛和夫さん曰く「思い」と云うのは非常に大きな影響を及ぼします。思いの集積されたものが、その人の運命を作っている。思いやりに満ちた優しい「思い」を抱えている人は知らず知らずのうちに思いやりに溢れた人間性・人柄・人格になってゆきます。その思いを目指して頑張ります。

Q1 不動産業者になったきっかけと現在の業務内容について教えてください。



阪神淡路大震災で被災しWローンを抱えそれまでの喫茶店とベーカリーショップの飲食事業から撤退し、学生時代に取得していた宅建の免許を活かして不動産業界に入りました。業界未経験の私を良き先輩方と経験豊富なスタッフに助けて頂きながらやってこれました。現在は、賃貸から売買の仲介・管理をメインに買取再販・リフォームと幅広く頑張っております。

Q2 業務で困ったことや悩み事、また、嬉しかったこと、喜ばれたことを教えてください。

4年ほど前に“人間国宝さん”を頂き、不動産屋らしくない不動産屋との評判になりご紹介やご来店も多くなり感謝しております。また、今年に入りお客様の遺言によりお電話を頂き相続や相談を頂き嬉しくも辛い思いが増えております。

Q3 これからの目標を教えてください、また、目標としている理想の人物がいれば教えてください。

昨年より息子が入社しより活性化され今年より建売事業にも挑戦しております。また、ご縁があれば支店か他店の継承・リフォーム会社の設立・継承をと夢を大きく広げております。理想の人は、稲盛和夫さん。曰く「私は、“善きことを思い、善きことをするとき天地が味方する”ということを人生のバイブルとしてこれまで歩んできた。」

Q4 趣味等、業務を離れて打ち込んでいる事があれば教えてください。

趣味は、海釣りとお家内とのドライブです。大海原で竿を出している時は頭を空っぽに出来ます。

また、家内とのドライブは頭の整理と活性化 夢が広がります。話す思いが現実になるのが不思議な言霊の世界です。



Q1 不動産業者になったきっかけと現在の業務内容について教えてください。



もともとは警察官を目指していたのですが、大学を中退し断念。育ちが小貧しい家庭で、19才まで家族5人で2Kの社宅(風呂共同)に住んでいました。自分の部屋なんてものはありません。風呂も好きな時に入れない。その為か小さい頃から家に対する憧れが強く不動産、住宅関係の仕事がしたかったのがきっかけです。最初は分譲マンションの販売会社に勤め、夜10時、11時頃まで飛び込み営業をしていたのを覚えています。1年間勤め退職し現在に至ります。現在の業務内容は不動産売買仲介、買取再販、宅地分譲、注文住宅、建売等を主に行っています。

Q2 業務で困ったことや悩み事、また、嬉しかったこと、喜ばれたことを教えてください。

業務で困ったこと、悩み事はこれといって特にはないのですが、あえて言えば人材不足が一つ悩みの種です。若手で不動産、住宅業界で仕事を頑張りたいという人材を募集しております。嬉しかったことは従業員が裕福になり、羽振りがよくなっていく姿をみるのが嬉しいです。

Q3 これからの目標を教えてください、また、目標としている理想の人物がいれば教えてください。

私も年齢50才を超え、体力、精神的にもきつなくなってきました。入社して約28年になります。まずの目標は勤続30年、これはあと2年ですね。次は60才まで勤め上げる事を目標としています。理想ではないのですが、目標としているのは亡くなった父親です。サラリーマンとして同じ会社に43年勤めました。なかなか出来ないことだと思います。

Q4 趣味等、業務を離れて打ち込んでいる事があれば教えてください。

特に打ち込んでいるとか、趣味といえるほどではないのですが、気候がよい時期はバイクツーリング、今3台所有しています(そんなに乗らないので要らないですけど)。海が好きで、夏はほぼ毎週休日はジェットスキー、SUP、BBQで明石の海で遊んでいます。冬は年1回だけ雪山にスノーボードをしにいけます(笑) ゴルフも年1、2回くらい。どれもこれも広く浅くで深い趣味ではないですね。ペットのトイプードルとちちくりあっている時が一番の癒しです。



Q5 その他、皆様に伝えたいことがあればお願いします。

不動産市況は経済状況、金融、社会情勢等々により影響を受けることは言うまでもありません。今後の人口減少、少子高齢化等々の諸問題が多くある中、衣食住の「住」を担う業界において微力ながら少しでも貢献していきたいと思っています。まずは 地元の「明石」から少しずつ広がっていききたいですね。



いい不動産プラザ 株式会社
代表取締役 鎌田 弘樹
(明石支部)

(株)KHC(東証スタンダード市場上場)、(株)勝美住宅のグループ会社として令和4年に新設致しました。兵庫県の播磨地域を中心に事業展開をしています。皆様とのたくさんのご縁をお待ちしております。



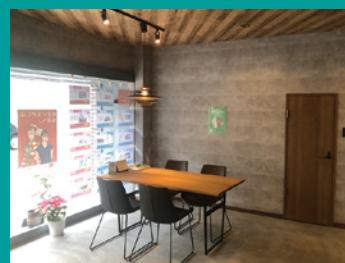
明石市荷山町2723-1
TEL 078-940-8601
FAX 078-940-8602



株式会社高岡エステート

代表取締役 高岡 隆
(芦屋・西宮支部)

店舗の特色等：兵庫県、大阪府下を中心に収益物件の取得・運営・売買に最も注力しております。収益物件のご相談は当社まで！価格査定実施中！



西宮市中屋町6番1号

TEL 0798-39-7998
FAX 0798-39-7999

も11月5日に開催し、前・明石市長の泉房穂さんにもご講演いただきました。

私も、幼い子供が3人おりますので、微力ながら、次世代の子供たちに自分の経験を伝えていけるように地域活動にも励みたいです。

Q5 その他、皆様に伝えたいことがあればお願いします。

2008年のリーマンショックから15年が経ちました。当社は、2011年に開業しておりますので、厳しい不動産市場を経験したことがあります。近い将来に起こるかもしれない『●●ショック』が起こっても、負けない会社基盤を造り、他社様とも交流し、不動産業界を盛り上げていきたいと考えております。

Q1 不動産業者になったきっかけと現在の業務内容について教えてください。



家業が不動産業の為、大学生の頃に宅建を取得し、自然な流れで大手不動産会社の営業職として従事しておりました。30歳の時、リーマンショックの直後でしたので歩合社員として働くことに限界を感じ、更なる飛躍の為に独立致しました。

独立後は両親が営む『高岡不動産』のグループ会社として高岡エステートを設立してコツコツ営業活動に励みました。開業後13年が経過し、現在は一棟収益マンションやテナントなど収益物件の売買に注力しております。

Q2 業務で困ったことや悩み事、また、嬉しかったこと、喜ばれたことを教えてください。

売上高が、昨年初めて10億円を突破しました。企業としては小規模ですが、一定の規模に至ったことにお客様、関係業者様、従業員に感謝しています。

また、亡き父の御友人の業者様のご紹介で神戸市のスーパーマーケットを今年購入させていただきました。不動産投資をメイン事業としている当社としてロードサイドテナントの取得は非常に有難く、また父との永年のご縁に感謝いたします。

近年では、70～80代の方がご所有されている一棟アパート・賃貸マンションを取得するケースが増えております。収益物件購入後に適切な物件管理やリフォームを行うことで入居者様に喜んでいただいております。

Q3 これからの目標を教えてください、また、目標としている理想の人物がいれば教えてください。

数字の目標としては、昨年、初めて達成した売上10億円を毎年達成することが目標です。ただし、売上を更に大幅に高めるのではなく、一つ一つの商売をより充実し、ワクワク出来るモノとし、その取引に関わるお客様、関係業者様、そして当社社員が使命感を持って、生き活きと活躍し、人生の多くを占める『働く』時間を有意義なモノにして欲しいです。

特に、理想の人物はいませんが『自分の理想は何か？』を、自分自身にいつも問いかけております。

Q4 趣味等、業務を離れて打ち込んでいる事があれば教えてください。

西宮商工会議所青年部に所属しており、地元の子供や学生に向けたイベントに携わっております。10月21日に、『みやしる』という小学生向けのイベントを西宮神社さんにて開催させていただき約5,000名が来場されました。また、大学生向けに地元で働くことを考えてもらう「お仕事フェスティバル2023」



Q1 不動産業者になったきっかけと現在の業務内容について教えてください。



業者の皆様にお世話になりながら土地、建物などの不動産をお客様に提供出来、喜んで頂けたら幸せでありますし、またお客様では中々知り得ない不動産の疑問点などをお伝えし、最善の不動産選びにご協力出来たらと思ひ開業しました。

業務内容は土地建物売買、仲介です。

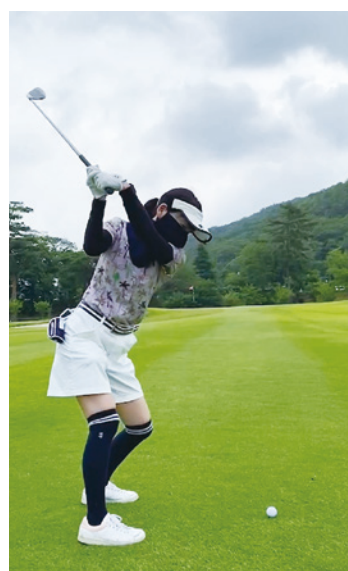
Q2 業務で困ったことや悩み事、また、嬉しかったこと、喜ばれたことを教えてください。

業務では当初予測していなかった事案、トラブルが発生することがあります。最近では建物解体後、水道メーターBOXが無く、水道局に備え付けてある水道配管図の位置を探しても水道管が見つからず、結果、予測不可能な場所に有った事で大変時間と労力と費やし困りました。

嬉しかった事は業務の内ではありますが、道幅の拡幅、段差の解消など見た目がスッキリし、利便性が上がり感謝のお言葉を頂いたときは嬉しかったです。

Q3 これからの目標を教えてください、また、目標としている理想の人物がいれば教えてください。

親切、丁寧、誠実な仕事を積み重ねる事で、信用、信頼の出来る会社になり、業界の皆様、地域の皆様にお気軽にお声掛けして頂けるような会社になればと思っております。



Q4 趣味等、業務を離れて打ち込んでいる事があれば教えてください。

趣味は2年前に始めたゴルフと旅行です。ベストスコアは133と上達度合いは厳しい限りですがお誘い頂いた方々と自然の中で楽しい交流が出来、リフレッシュさせて頂いております。

Q5 その他、皆様に伝えたいことがあればお願いします。

仕事をしていく中で、色々な方々と接する事が出来、助言や情報交換をして頂いたり日々大変お世話になり感謝しております。

お近くにお越しの際はぜひお立ち寄り頂ければ嬉しいです。



ハナホーム株式会社

代表取締役 花畑 美代子
(加古川支部)

加古川市、明石市を中心に不動産の買い取りを主に行っており、また収益物件の購入、仲介も行っています。



加古川市別府町別府997番地の15
TEL 079-437-4385
FAX 079-437-4385



株式会社ハウジング流通

代表取締役 徳田 耕一
(神戸支部)

今までに数多くの仲介実績とスピーディーな対応力で既契約者からも高い評価を頂いております。「お客様の立場に立った安心の家探し」・「お客様から紹介をもらえる間柄になる」・「いつも明るく丁寧な接客」が当社の理念です。



神戸市北区桂木2丁目2番地の1

TEL 078-583-5995
FAX 078-583-5944

仕事上で何かあれば相談したり、案件を紹介しあったりしています。特に自分が得意な分野の仕事があると大変助かります。そもそものグループの創設目的が信頼できる仲間作りにあります。それもあって、お互いを100%信用しています。趣味は、旅行です。いろんな環境を見たり知ったりしくて、毎年、世界中のどこかに行くことにしています。

Q5 その他、皆様に伝えたいことがあればお願いします。

不動産近代化グループの方は引き続き、各会員同士お互いが助けあう体制を整えて、100年間続くことを目指して行きたいと考えています。又、海外にもネットワークを持つグローバル企業「センチュリー21」の加盟店としても、世界中の人と日本の不動産売買にも対処していきたいと思えます。色々な情報を持って、友人、知人の輪を広げて、発展できるようにしていきたいと思えます。

Q1 不動産業者になったきっかけと現在の業務内容について教えてください。

私は、大学の工学部卒業後、システムエンジニアとして就職しました。しかし、人との関わりのある仕事をしたいと、退職し、知人の飲食店運営を手伝いましたが、なかなか利益も上らず、自分で店舗等の情報を早期に知る事が出来る不動産業界に再転職しました。当初は、大手不動産販売会社の営業として、10年ほど経過したときに会社から早期退職の募集があり、会社を立ち上げたのが1999年です。店舗も社員もそのまま引継いでスタートしました。事業は売買仲介がメインですが、最近では買取、リフォーム再販売等の事業を展開しています。賃貸仲介・自社物管理等は全体の2割です。営業エリアは神戸市一円で、売買や買取は、物件次第では遠方でも対応をしています。

Q2 業務で困ったことや悩み事、また、嬉しかったこと、喜ばれたことを教えてください。



困った事は、近隣で管理している駐車場の周辺道路の草刈りが多く大変です。最近では、除草剤を撒くことが難しくなり、手間と時間がかかるようになりました。

Q3 これからの目標を教えてください、また、目標としている理想の人物がいれば教えてください。

会社の経営に関しては、今後は安定収入を得られるようにしていきたいと考えており、具体的には地元の賃貸物件の管理や自社保有物件を増やしていく方針です。

当社は創業時から同じ場所で営業をしているため、1回の売買取引で終わりではなく、継続して商売をしていけるような会社作りを目指しています。そのために、営業の範囲を狭くして地域密着性を強くしていこうという考えです。

又、目標、理想としている人物は、アメリカのロサンゼルスにて不動産会社を運営している神戸須磨高校の同級生がいます。私も、海外に住んで、仕事が出来れば楽しいかなと思っています。

Q4 趣味等、業務を離れて打ち込んでいる事があれば教えてください。

神戸市を中心にした不動産会社が集まる「不動産近代化グループ」という団体があり、そこに所属しています。このグループは、民間の任意団体で発足して55年以上続いています。主な活動としては、月に2回の勉強会があります。各々の会員のスキルアップを目的としています。会合には同じメンバーが集まるため、自然と信頼関係が生まれます。



Q1 不動産業者になったきっかけと現在の業務内容について教えてください。



実は、私は弊社のお客さんとして「大阪から田舎へ来て暮らしたい!」という夢を持って古民家を探しに来ていました。そんな中、創業者と息が合い平成22年に入社、念願の古民家を取得し、平成28年に代表取締役役に就任しました。その経験を活かし、京阪神にお住いで地方へ移住したいというお客様の夢を叶えられるお手伝いをしたいと東奔西走しております。地方の空き家問題にも貢献できる強い企業として、主に売買を中心に活動しております。

Q2 業務で困ったことや悩み事、また、嬉しかったこと、喜ばれたことを教えてください。

田舎暮らしを推奨する中で大きな壁が2枚あります。1つは市街化調整区域、もう1つが農地法です。いずれも地域の住人や行政との入念な調査と協議が必要で多くの時間が費やされ頭を悩まします。とても手間のかかる作業ですが問題が解決されてようやく販売物件となります。

手間暇掛けて調査した物件がお客様の手に渡り「孫と田舎の畑で野菜を収穫できた!」、「ワンちゃんを庭で思いっきり走らせることができた!」など色々な夢が叶うことで、感謝のお言葉はお客様からだけではなく、そのご家族様からいただくので、とてもやりがいのある事業だと感じています。

Q3 これからの目標を教えてください、また、目標としている理想の人物がいれば教えてください。

2024年4月より相続の義務化がスタートしました。相続により譲り受け継がれた田舎の実家。都会に移り住んだ若い世代は田舎へ戻ることは殆どなく空き家数は増加していくばかりです。しかし弊社の田舎暮らしに特化した事業内容によって空き家問題を微力ながら解決し、社会にも貢献できていると思います。大量の産業廃棄物が発生する建物の解体をすることなく、空き家を利活用することにより、今後も更に「空き家」お客様の「夢を叶える不動産」にどんどん変えていけるよう邁進いたします。



Q4 趣味等、業務を離れて打ち込んでいる事があれば教えてください。

大阪で生まれ育った私はたつの市へ移住して田舎暮らしならではの経験させていただいております。自宅は明治40年築の古民家を購入し、天井を落とし梁をむき出し、壁は自分たちで漆喰仕上げにし、水回りもフルリノベーションしました。寒い冬も薪ストーブで暖を取っているのでとても快適です。もちろん薪も自分で割ります。中でも新鮮な野菜作りが楽しいです。愛情を注いで育てた野菜を朝に収穫しその日に食する。こんな小さい出来事が大きな幸せを与えてくれます。

Q5 その他、皆様に伝えたいことがあればお願いします。

会員の皆さまにとって「市街化調整区域」は手間が難しいというアレルギー的な見方をされると思います。西播エリアの実家を相続し、受け継いだのが今後戻る予定もなく管理にお困りのお客様がいらっしゃれば、是非ご相談くださいませ。ご相談いただいたお客様が安心して次へとバトンを繋いで行けるよう「夢」をお持ちのお客様へと引き継ぎさせていただくお手伝いをさせていただきます。



有限会社スローライフ

代表取締役 庄野 純
(西播磨支部)

店舗の特色等：地方で田舎暮らしを始めたい、古民家をリノベーションしたい、農業をしたい、別荘を楽しみたい、そんな方々に夢を届けられる不動産屋です。



たつの市龍野町日山61番1

TEL 0791-62-5666
FAX 0791-62-5667



オフィスキムラ 株式会社
代表取締役 木村 裕輝
(三田・丹波支部)

北近畿豊岡自動車道氷上ICから車で1分の場所に店舗があります。隣市・丹波篠山市にも支店があり、丹波・篠山地域を中心に売買・賃貸物件をご紹介します。



丹波市氷上町横田136番地5
TEL 0795-80-1500
FAX 0795-80-1501

Q1 不動産業者になったきっかけと現在の業務内容について教えてください。



もともとは丹波市内にある登記測量事務所に入社し働いていました。29年前、私の父がオフィスキムラ株式会社を設立して6年目の時に誘いを受けて共に働き始めました。はじめは不動産営業に関して試行錯誤の日々でしたが、他のスタッフと切磋琢磨しながら、私なりの営業スタイルを確立して現在に至ります。

現在の業務内容として、主に不動産売買仲介、買取再販、宅地分譲、賃貸仲介を主として行っております。最近は企業誘致用地の斡旋にも力を入れております。

Q2 業務で困ったことや悩み事、また、嬉しかったこと、喜ばれたことを教えてください。

毎日時間が足りないことは悩みの一つですが、ご希望条件に合う提案が出来たときの喜びは何にも代えがたく、モチベーションに繋がります。また、対応させて頂いたお客様より「ありがとう」等感謝されると、とても嬉しい気持ちになります。過去にお取引して頂いた方からご相談を頂くことも多く、地域の方々の役に立っていることを実感しています。

最近は、相続や敷地境界等多岐にわたり相談を受けることが多く、自身のスキルアップが必要だと実感しており、日々勉強中です。

Q3 これからの目標を教えてください、また、目標としている理想の人物がいれば教えてください。

今後も丹波地域の方々・新規移住者の方々が気軽に訪問して頂ける相談窓口であり続けることです。私のこれまでの経験を生かし、お客様一人ひとりのご要望とライフスタイルに寄り添ったアドバイスとフォローをすることを大切にしていきたいです。また、業務を通じて広がった人脈を活用して、丹波地域活性化の一助になれるよう、頑張っていきたいです。

Q4 趣味等、業務を離れて打ち込んでいる事があれば教えてください。

趣味といえるほどのものはありませんが、興味深いことを見つけたら何でも挑戦することにしています。これまで知らなかった場所に飛び込むことで、リフレッシュになるのはもちろん、新しい学びと考え方を得ることが出来ます。また、普段の業務では出会うことがない業界の方々との交流は刺激になっています。

Q5 その他、皆様に伝えたいことがあればお願いします。

私達が暮らす丹波市、丹波篠山市でも人口の減少、少子高齢化などといった問題を抱え、衰退の一途を辿っている厳しい情勢の中、私達が従事している不動産業は「衣・食・住」のうち「住」という生活基盤、資産基盤において重要な役割を担っています。私達が「故郷を大切に思う心」を大切に、子供達が大人になっても地元に住み続けたいと思える様な街づくりの一端を担うことが出来ればと考えております。

まだまだ、未熟者ではありますが、今後ともよろしくお願いします。

Q1 不動産業者になったきっかけと現在の業務内容について教えてください。



昭和50年から総合建設業を営んでおり、土木工事、建築工事の請負が主な業務です。不動産業としての実績は少ないですが、建物建設時に、土地のご相談を受けたりすることも多く、宅建業の知識は業務でも大いに役立っております。行政が、空き家バンクを推進していることもあり、空き家の仲介が増えてまいりました。

Q2 業務で困ったことや悩み事、また、嬉しかったこと、喜ばれたことを教えてください。

業務では日々悩みっぱなしです(笑) 地方部で営業を行っておりますので、昨今の少子高齢化の影響は大きいと感じています。しかし、田舎暮らしにあこがれて、空き家を購入して居住地をあえて田舎に求めた方もいらっしゃるの、そういった新たな人生にたちあえたことはうれしく思います。

Q3 これからの目標を教えてください、また、目標としている理想の人物がいれば教えてください。

私はこれまで、50年この地域で生きてきましたが、まだまだ地方は可能性を秘めており、それを引き出すのが私の役割だと思っています。地方消滅と言われていますが、私の町がもっと魅力を感じられるよう頑張っていきたいと思います。



Q4 趣味等、業務を離れて打ち込んでいる事があれば教えてください。

今年、一般財団法人兵庫県スキー・スノーボード連盟の理事長に就任をしました。温暖化の影響で、スノースポーツが大変厳しい状況にあります。ウインタースポーツに一人でも多くの皆さんが親しんでもらえるよう頑張っていきたいと思っています。

Q5 その他、皆様に伝えたいことがあればお願いします。

都市と地方のどちらかに住むという選択ではなく、その両方を行き来できる2拠点の生活が今後増えてくると思います。そういった方々の懸け橋になればいいなと思います。業界全体で盛り上げて人々の暮らしがさらによくなるようにしていきたいですね。



株式会社 西村工務店
代表取締役 西村 昌樹
(但馬支部)

周囲が田んぼに囲まれた中に立っています。県内でも数少ないZEB(ゼロエネルギービルディング、消費エネルギー実質ゼロの建物)認証を取得しております。



美方郡香美町村岡区森脇400
TEL 0796-96-1136
FAX 0796-96-0832