

ビジネスチャンスをつかむ 出店戦略!

鎌倉市大船駅前で不動産業を営む「徳増不動産」は今年創立から58年を迎える。事業用不動産の賃貸仲介や管理、土地や不動産の売買仲介、コンサルティング事業を行っている。大船で生まれ育った徳増源七社長の地域に根ざしたネットワークと信頼度の高さから、コロナ禍でも紹介案件は絶えない。

紹介案件の絶えぬ老舗不動産会社 債務整理の経験が活きる「顧客との信頼関係」

冷やすことができなかったもので、氷事業の売上はとても高かったのです。しかし、高度成長期に入ると製氷機の普及により氷は全く売れなくなりました。そこで、赤字が増大していた製菓事業の倉庫として購入していた土地を売ることにしました。当時土地の価格が非常に上がっていたこともあり、土地の売買では大きな収入を得ることができました。

その後父が宅建免許を取得し本格的に不動産業を始めたのが1972年です。最初は「徳増製菓不動産部」として不動産事業を行っていたが、私が当社を引き継いですぐの1999年に社名を「徳増不動産」に変更しました。社名の変更に父は反対していましたが、不動産事業に専念しようと思いい決意しました。

—— 事業内容は事業用不動産の賃貸仲介や管理、また土地や不動産の売買仲介事業、コンサルティング事業とお聞きしました。メインの事業は何になりますか？

徳増 今は事業用不動産の賃貸仲介が売上の大部分で、月に10件程の契約件数です。内訳は飲食店が一番多く、小売や美容室、医療系などの店舗の仲介を行っています。紹介する店舗は大船駅から半径200m以内がほとんどです。理想としては土地や不動産の売買仲介と賃貸の仲介・管理で半分ずつの売上ですが、土地の仕入れができなかった年は賃貸の仲介・管理の売上だけになります。

—— 住宅専門の不動産会社が多くある中、なぜ御社は事業用不動産に力注いでいるのでしょうか。

徳増 大船駅周辺は事業用テナントが多く、事業用不動産のニーズが非常に高いという点があります。大船には昔から芝浦電気や三菱電機などの大きな工場が多く、駅周辺には飲食店がたくさんあります。地元で事業を行っている私の同級生や親戚・兄弟の知り合いからの紹介で仕事に繋がるケースが多く、結果的に今は案件のほとんどが紹介で成り立っています。紹介以外の案件もお受けしたいのですが、これ以上仕事は増やせないのも残念ながらお断りするケースも多々あります。

事業用不動産をコンスタントに仲介
お客の将来に責任を持つ

—— J R 大船駅前不動産業をされてますが、元々創業された頃は、不動産業ではなく、別の事業をされていたと聞きました。

徳増 祖父が創業した当初は、ここで氷や燃料、お菓子の卸売を行っていました。社名も徳増不動産ではなく、最初は「徳増製菓」でした。三男の父が店を継ぎ、私はこの店の2階で生まれ育ちました。大船駅周辺は飲み屋が多く、また当時の一般家庭用冷蔵庫は中に氷を入れなければ

その後父が宅建免許を取得し本格的に不動産業を始めたのが1972年です。最初は「徳増製菓不動産部」として不動産事業を行っていたが、私が当社を引き継いですぐの1999年に社名を「徳増不動産」に変更しました。社名の変更に父は反対していましたが、不動産事業に専念しようと思いい決意しました。

—— 事業内容は事業用不動産の賃貸仲介や管理、また土地や不動産の売買仲介事業、コンサルティング事業とお聞きしました。メインの事業は何になりますか？

徳増 今は事業用不動産の賃貸仲介が売上の大部分で、月に10件程の契約

覚悟があるのか借主に確認することもあります。借主の職場を直接見に行ったり、周りの人に話を聞いたりもします。しかし、最終的な判断は人柄で行います。事業は人が行うので、その人から受けた印象はそのまま事業に反映されるものだと思います。長年の経験から、人から受ける印象や感覚を大事にし、長くお付き合いできると思った人と仕事をするように決めています。

—— 飲食店などの店舗事業は今コロナで厳しい状況にあります。御社でもコロナによる変化がありましたか。

徳増 はい、やはり契約件数が増えました。大船の飲食店はまさに工場勤務の方々の宴会でもっていた店が多いので、月の契約が6件に対し解約が8件など、コロナの影響は大きかったですね。一方で東京から湘南エリアへ移住する人が増えているので、当社の手掛ける案件も多岐にわたってきています。特に沿岸部は売地も建売も不動産が残っています。いほど移住者が増えています。大船も多くの路線が乗り入れ特急電車も停車するので利便性が高く、大船を目指して来るお客さんもずいぶん増えました。

—— コロナにより業態転換な

私が33歳の時、工場経営をしていたある家族の債務整理を担当しました。家を明け渡し、シャワーも付いていない古いアパートに引っ越さなければならぬ状況を見るのは苦しかったですね。その当時20歳だった一家の息子さんとは、今でもお付き合いがあります。父の背中を見て育った彼は、父と同じ業種業態で工場を立ち上げ、今年6月に本社ビルが完成する予定です。私も今回の案件に関わらせていただきましたが、私の提案した物件よりも別の不動産会

社が提案した物件の方が良かったので、私も彼にそちらを勧めました。仕事の成果も大切ですが、結果的にその人の人生が幸福に向かうお手伝いができたので良かったと思っています。

仕事で関わりを持ったお客さんたちが、10年20年後に不幸な顔をしているのを見るのが嫌なんですよね。お客さんの将来を背負い責任を持って仕事をやってきたからこそ、今でもサラリーマン時代に知り合った弁護士さんや社長さんから相談や紹介案件を多く頂けるのだと思います。

コロナで多岐にわたる案件増加
今後はコンサル事業にも注力

—— 人間関係を大切にされていることがよく分かります。それでも、借

主との関係性の構築は難しいことあると思います。

徳増 時々借主さんとトラブルになるケースもあるのですが、トラブルを放置せず、膝を突き合わせて話し合うようにしています。相手が納得するまできちんと説明し、夜中の1時までかかってもお話を伺います。当社のように地域密着型の店舗では良い噂も悪い噂もすぐに広がるものですが、当社はトラブルの火種から逃げずに対応してきたので、悪評を浴びることはありませんでした。

また私の場合は事業で破産する人ばかりを見てきたので、常に最初から出口対策を考えてしまう癖があります。撤退する時に破産するケースがほとんどですから、事業内容をかなり細かくヒアリングし、撤退時の

覚悟があるのか借主に確認することもあります。借主の職場を直接見に行ったり、周りの人に話を聞いたりもします。しかし、最終的な判断は人柄で行います。事業は人が行うので、その人から受けた印象はそのまま事業に反映されるものだと思います。長年の経験から、人から受ける印象や感覚を大事にし、長くお付き合いできると思った人と仕事をするように決めています。

—— 飲食店などの店舗事業は今コロナで厳しい状況にあります。御社でもコロナによる変化がありましたか。

徳増 はい、やはり契約件数が増えました。大船の飲食店はまさに工場勤務の方々の宴会でもっていた店が多いので、月の契約が6件に対し解約が8件など、コロナの影響は大きかったですね。一方で東京から湘南エリアへ移住する人が増えているので、当社の手掛ける案件も多岐にわたってきています。特に沿岸部は売地も建売も不動産が残っています。いほど移住者が増えています。大船も多くの路線が乗り入れ特急電車も停車するので利便性が高く、大船を目指して来るお客さんもずいぶん増えました。

—— コロナにより業態転換な

私が33歳の時、工場経営をしていたある家族の債務整理を担当しました。家を明け渡し、シャワーも付いていない古いアパートに引っ越さなければならぬ状況を見るのは苦しかったですね。その当時20歳だった一家の息子さんとは、今でもお付き合いがあります。父の背中を見て育った彼は、父と同じ業種業態で工場を立ち上げ、今年6月に本社ビルが完成する予定です。私も今回の案件に関わらせていただきましたが、私の提案した物件よりも別の不動産会



徳増不動産 (神奈川県鎌倉市)

徳増源七 社長 (57)

PROFILE とくます・げんしち
1963年、神奈川県鎌倉市生まれ。関東学院大学経済学部第二部を卒業後、不動産会社や様々な業種での勤務を経て、1990年に父が経営する徳増製菓株式会社に入社。その後1997年に代表取締役役に就任し、翌年には菓子と清涼飲料の卸売業及び小売業を整理廃業。1999年に徳増不動産株式会社に社名を変更する。公益社団法人神奈川県宅地建物取引業協会常務理事、鎌倉支部長などを歴任し、現在は神奈川県不動産コンサルティング協議会会長も務める。

—— コロナにより業態転換な

会社概要	
徳増不動産株式会社	
所在地	神奈川県鎌倉市大船1-11-22 アイビル1F
創業	昭和38年
代表者名	徳増源七
事業内容	不動産の売買、賃貸、仲介、管理、 コンサルティング
URL	http://www.tokumasu-fudousan.com
電話	0467-46-4529
FAX	0467-46-0088