

かながわ 企業探訪

vol.242

リアルパートナーズ株式会社

(TDB企業コード：748014697)

本 社 横浜市中区花咲町2-66
桜木町駅前ビル6F
代表者 岡崎 泰旦氏
電話番号 045-250-6703
資本金 1000万円
目的 金融、経営、不動産コンサル
ティングおよびファイナン
シャル・プランニング
U R L <https://www.real-partners.co.jp/>



「資産のトータルプランナーとしての存在を確立したい」と語る
岡崎社長

ライフプランも相談できる心強い不動産会社

多くの人々にとって一生に一度の大きな買い物であるからこそ、絶対に失敗にはしたくないイベントである住宅の購入。

筆者も15年ほど前に住宅を購入し、現在、数千万円の住宅ローンを35年かけて返済している真っ最中であるが、購入時に不安だったのが「果たして、きちんと住宅ローンを払い続けることができるのか」ということだった。自己資金額、家族構成、教育資金、生活費、自動車ローン…etc。

あれこれと考え悩んだ挙句、結局は「何とかなるだろう」と半ば賭けのような思いで契約書にサインしたことを今でも覚えている。恐らく、この不安は多かれ少なかれ、住宅を購入しようとしている人たち誰もが抱える共通の思いであろう。

そんな不安を解消するために、住宅購入者に親身になってファイナンシャル・プランニングも含めた相談に乗り、最適な物件を選ぶためのお手伝いをしてくれる不動産会社がリアルパートナーズ(株)だ。

JR桜木町駅に近接するリアルパートナーズ(株)横浜本社で、代表取締役社長岡崎泰旦氏に自社のサービスの特徴や今後の展望についてお話しを伺った。

——不動産業界に入ったきっかけは何ですか

学校卒業後、出身地である愛媛県新居浜市で金融関係の仕事に就いていましたが、ある本を読んだ事をきっかけに不動産業界に興味を持ち、一念発起して上京しました。

横浜市の不動産業者に入社後、不動産の営業に従事し、たくさんの業界経験を積みさせていただきました。営業の仕事は初めてでしたが、不動産は高額なので、お客様も本気で接してくれることから、成約するともうの凄く嬉しかったですし、大きなやりがいを感じることができました。

営業成績は約50名の営業マンのなかで、いつも2位、3位といった上位をキープしていました。ただ、残念ながら年間1位を取ることはできませんでした。(笑)

——起業に至った背景を聞かせて下さい

前職でも感じたことですが、希望する物件が予算をオーバーしているお客様に対しても、「支払いが頑張れば何とかありますよ」と、売るだけ売ってしまえば後のことは関係ないとばかりに、無計画に物件購入を勧める不動産業界の営業スタイルに問題意識を持っていました。

住宅購入時に将来の不安を抱えておられるお客様のライフプランをじっくりお聞きしながら、将来にわたる家計のキャッシュフローを検証し、満足のいく物件をご紹介させていただくことで、お客様と一生のお付き合いにつないでいくことはできないかと考えました。

そこで、当時、大手生保のファイナンシャル・プランナー（以下、FP）で、現在、当社のグループ会社である（株）マネぶらの社長である若杉氏とタッグを組んで不動産営業を行ったところ、成約率をグンとあげることができました。この成功により、お互いが磨いてきたスキルを掛け合わせたビジネスをやっているという事で4年前に起業したのが当社の始まりです。

——具体的なサービスの内容を教えてください

当社では住宅購入の相談にお客様がいらっしゃる場合、不動産側としてリアルパートナーズ（株）から1名、FP側として（株）マネぶらから1名と、2名の担当者がペアで対応するのが特徴です。

住宅購入者が資金ショートする可能性があるのはどの時期で、それを補完する方法を準備したうえでプランニングを進めなければいけません。では、どうゆう金融商品ならそれを補完できるのか。また、逆にこの時期なら奥様のパート勤務で補完できる時期ではないのかとか、担当のファイナンシャル・プランナーがお客様一人ひとりに合わせて様々な角度からライフプランをしっかりシミュレーションし、お客様にあった物件を紹介させていただきます。

場合によっては希望する物件の購入を諦めなければならない結果を示さざるを得ない事もありますが、逆に、他社で予算オーバーとして購入できないとされた物件でも、うまく補完できる金融商品の活用で購入できる物件になることもあります。

不動産業、特に仲介は販売した後、お客様との繋がりは終わりになりますが、当社の場合は販売

した後もFPがお客様を一生サポートしていくことになります。これは、FPサービスを提供する「企業」と、それをご購入いただく「顧客」という関係性がまだ継続するからこそ可能なことです。

FP資格を持つ不動産会社の営業マンは少なくありませんが、金融商品の知識も兼ね備え、専業FPとして利益を生む自社FPを多数有する当社のような不動産会社は他にはないと思います。



マネぶらグループ社員の方々

——今後の展開についてお聞かせください

リアルパートナーズ（株）は今年で5期目を迎えました。また、昨年はFP部門を分社化し、（株）マネぶらを設立。同時に両社を束ねるマネぶらホールディングスを立ち上げ、マネぶらグループを形成しました。

グループの売り上げはこれまで順調に拡大してきており、従業員採用も他社のカラーに染まっていない未経験者を中心に厳選しながら進めています。また、企業グループとして、もう一段階上のステージにあがるために、これまで手薄だった管理部門の組織体制づくりや、経営経験豊富な第三者の客観的な意見も経営に反映させるためのアドバイザーの採用を考えています。

現在、幹部と検討している中期的な経営計画では、4年後のグループ全体の売上高目標を30億円と設定しています。内訳としては、リアルパートナーズ（株）と、（株）マネぶらの既存事業の売上高目標を15億円とし、残り15億円を現在の事業から派生するサービスで確保したいと考えております。それがどんなサービスかは、これから社員皆のアイデアから創造していきたいと思っております。

さらに、「FP不動産サービスを業界のスタンダードにし、お客様の住宅選びを成功させる！」そんな健全な意識を持てる不動産業界を目指したいと考えています。



マネぶらグループ社員が常に携帯している行動指針「クレド（信条）」