

「常に相手のために何ができるかを考え、  
“小さな感動”を提供していききたい」



不動産売却サポート関西(株)

代表取締役 **本田 憲司**

KEY WORD

感動

— kandou —

不動産の業界歴 24 年、独立して 16 年になるという本田社長。

現在は不動産売却のサポートを専門に手掛ける社長が

お客様と接する中で大事にしているのは、“小さな感動”を提供することだ。

常に相手の身になって考え、ちょっとした気配りを欠かさない。

また、お客様の大事な資産を預かるという重要な立場だからこそ、

しっかりと事情を伺い、信頼を得ることを最優先とする。

そうした利他的な精神で以て、“小さな感動”を生み出し、

関わる人全てが喜ぶような仕事を果たしていきたいと、社長は考えている。

まずは、本田社長が歩んできた道のりからお聞かせください。

母の出身地である徳島県で生まれて、大阪府箕面市で育ちました。将来については料理の道に進みたいという夢がありました。が、母子家庭で育ったこともあり、母に負担を掛けたくない気持ちや、少しでも早く自立したいという思いから、中学卒業後すぐに建設業界で働き始めました。

—— 当時から独立したいという思いはあったのでしょうか。

そうですね。当初は、「いずれは自分の手で工務店を立ち上げたい」と考え、そのために建築士の資格を取ろうと考えていました。ですがある時、宅地建物取引士の資格の案内を受け取りまして、「独立するならば宅地の資格も必要だ」と考え、建設の仕事を受けながら宅地の勉強を始めました。そして資格を取得することができ、不動産業界へと一歩を踏み出しました。

—— 不動産の中で、どの分野の仕事に就かれたのでしょうか。

新築マンションを建てて販売するデベ

ロッパーに就職しました。そこで師匠と仰ぎ、今でもお付き合いいただいている社長と出会い、貴重な経験を蓄積することができたのです。当時は20年以上前ということもあって、朝から深夜まで仕事に打ち込んでいましたね。振り返ると「あの時に頑張った良かった」と思いますが、今の若い人たちに同じようなことをやらせるつもりはありません。

—— その後、独立に至られた経緯と伺いますか？

当時は35歳ぐらいには独立したいと考えていました。実際には、そちらで従事した後、その会社の営業部が新たに立ち上げた事業にて様々な役職を歴任。さらに経験を積んだ後に独立を果たしたのです。それが想定していたよりも早い、32と33歳のころでした。独立後、最初の数年は前職の会社からお仕事を頂きながら、徐々にお客様を増やしていくことができました。

—— 業界歴としてはもう長いですね。

はい。24歳でこの業界に入ってから、今は48歳。業界歴としては24年、独立してからで



代表取締役  
本田 憲司

ゲストインタビュアー  
野村 将希

は16年になりました。

—— お仕事をやる中で、いつも変わらず大事にされていることはありますか。

感動を提供することです。大きな感動でなくても構いません。例えばお客様がお車でいらつしゃった時に、「ビルの前には便利な駐車スペースがありますよ」と一言添えるだけで、お客様が少しでも安心したり、嬉しくなったりすることがありますよね。そうしたこととしたり気配り、ちょっとした行動で小さな感動を提供しようと、普段から心掛けています。

—— その積み重ねが、今につながっているのでしょうか。

それから、近江商人の「三方よし」の精神ですね。不動産の仲介というのは、人と人をつなぐ仕事。「自分さえよければいい」ではなく、不動産を売りたい方、買いたい方の双方に配慮し、皆で喜びを共有できたら、と考えています。

—— 素晴らしいお心掛けですね。

当社は社名に「売却サポート」とあるよ

うに、不動産を売りたい方の依頼を受けて、売却を支援する事業です。不動産を購入する際は、仲介者に少々不安があっても、物件が良ければ購入する方が多いかもしれません。しかし、不動産を売る時には、信頼できる相手でなければ、任せられないのではないのでしょうか。私たちはお客様の大切な資産をお預かりする立場ですから、まずは信頼を得ることを大切にしています。物件を買いたい人に対応するのは「家を売る営業マン」であり、物件を売りたい人に対応するのは、「家を売らせてもらう営業マン」。似ているようで役割が全く異なります。私たちは後者として信頼を最優先とし、前述した「三方よし」の精神や小さな感動の提供を心掛けています。

—— 家を売りたいと思っても、不動産分野は我々一般人には難しいこともたくさんあります。その辺りで工夫されていることはありますか。

当社のスローガンは、「わかりやすく・ていねいに」です。ですからまずはしっかりと

大阪府全域で不動産売却のサポートを専門に手掛けている『不動産売却サポート関西』。本田社長は20年以上この業界で経験を蓄積してきた人物だ。同社のスローガンは、「わかりやすく・ていねいに」。各分野の専門家と連携し、お客様に寄り添った安心のサービスに日々努めている。本日はタレントの野村将希氏がインタビューし、社長が事業に懸ける思いに迫った。

## お客様に丁寧な説明を尽くして寄り添い「三方よし」の精神で不動産売却をサポート



不動産売却サポート関西株式会社

大阪府大阪市中央区瓦町 3-3-16 OWL 瓦町ビル 3階

URL : <https://www.e-baikyaku-kansai.jp/>

### Guest Comment

「本田社長は若くして実績を積み上げてきた方です。その経験と知識が、お客様に寄り添ったサービスを提供していると感じています。また、誠実な姿勢が、周囲からの信頼へとつながっているのを感じています。」

りと丁寧に事前説明を行い、お客様に安心していただけるよう努めています。また、不動産の売買には相続・法律・税金といった専門的な知識が欠かせませんので、それぞれの専門家と連携し、不動産売却に関わる様々な悩みをワンストップで解決できる体制を整えています。

—— 本にお客様が安心して利用できる会社を推進されていると感じます。お話も尽きませんが、最後に今後の夢や目標を。

今後は本社を中心に、関西各地に活動拠点を増やしていくことを構想しています。また、残念ながら不動産業界には人を騙すような人や業者がまだまだ多いのが現状です。そうした中で当社は誠実な態度と丁寧な説明を心掛け、お客様が正しい判断をするための下支えとなるよう、励んでいます。

### 真摯に耳を傾け、寄り添ってお客様を下支えする

▼ 24歳で不動産業界に入り、20年以上にわたり業界で歩を進めてきた本田社長。営業マンとして経験を蓄積し、経営者となった今も一営業マンとして現場に立ち続けている。不動産の営業マンというと、流暢に会話し、押しが強いといったイメージもあるが、社長は自分が話すことよりも、相手の声に耳を傾けることを重視している。「本心ではない言葉は、結局相手には響かないと思うんです。また、家を売りたいという方がいれば、二つ返事で話を進めるのではなく、まずは

その方の事情をお聞きするようにしています」。

▼ 家を売りたい当事者には、様々な事情がある。中には家族や生活環境の変化など、デリケートな背景があることも少なくない。「なぜ売りたいのか」をヒアリングするうち、お客様も本音で話してくれるようになる。そんなお客様一人ひとりの事情に寄り添い、自分の家族のようにサポートしていくことを大事にしている。その実直な姿勢こそが、『不動産売却サポート関西』のスタイルなのだ。