

入居者とオーナーを結んで 心の通い合うまじゅりを



株式会社アーバンホーム
代表取締役社長
ふじい かよこ
藤井 佳代子氏

2005年 アーバンホーム代表取締役に就任
入居者とオーナーの架け橋として安心・快適な住環境の提供に尽力
北陸地区ナンバーワンの管理戸数を扱う

宅地建物取引士／日本FP協会会員AFP認定者
不動産コンサルティング技能登録者
相続支援コンサルタント

テレビコマースシャルなどでも馴染みのアーバンホームは、北陸エリアで随一の管理戸数を誇る不動産会社。同社を率いて18年になる藤井佳代子社長に、成長の裏話や事業への思いなどをじっくりお話しいただきました。

**社員の思いに寄り添いながら
個性が発揮できる人材登用を**

当社は創業42年。2005年に創業者の主人が他界し、思いがけず私が後を継ぐことになりました。不動産業に携わってはいったものの経営はまったくの素人。ちょうど主人が拡大戦略に打って出た頃で財務状況も思わしくなく、大変な重責ではありましたが、専門家の助言に沿って経営の健全化に努め、社員たちに支えられて一歩一歩歩んできました。社長就任当初は私自身が「社員、仲間」という感覚でしたから、問題が起きるたびに社員全員で知恵を出しあつて二つ二つ対処してきました。それが次第に実を結び、会社が良くなるのが肌で感じられるようになって仕事がかんたん楽しくなつて…。緒

に頑張ってくれた社員たちには感謝しかありません。みんなそれぞれに個性や能力を持っていますから、各自の経験値を無駄にせず、大切に育成するよう心がけています。

アンケート調査を毎年行つて社員の思いを尊重し、希望があれば「社内転職」として他部署・他職種への異動も図っています。また女性社員が多く、管理職の約半数が女性という会社なのでワークライフバランスの実現にも努めており、家庭と仕事がつながるよう、時短勤務やパート・正社員の雇用変更なども臨機応変に行っています。

**ニーズを捉えたサービスで
北陸随一の管理戸数を達成**

社長就任以降、「集客力」「営業力」「管理力」の強化を指針として

きた中で、とりわけ注力したのが「管理力」の拡充です。かつての不動産業は仲介業が中心で、入居後のサービスがあまり重視されていませんでしたが、私たちは日々の業務の経験から入居後のサポートがいかに大事かを痛感していましたので、管理部を立ち上げて体制を整備。お部屋探しから退去まで、すべてにおいて快適なサービスを追求してきました。

たとえば、物件の案内時に真っ暗な部屋にお連れすることのないように照明を用意し、退去のたびにエアコンをクリーニング。県外のお客様は駅やホテルから送迎したり、入居日の数日前には水道・電気を手配して、お部屋をチェックして引越し直後から快適に過ごせるよう工夫したり。女性目線のきめ細かなサービスを得意としています。

先日の寒波では水道凍結などでご迷惑をかけましたが、総出で生活水やストーブを届け、真心こめて対応させていただきました。先代

が築いた基盤の上に地道な努力を重ねてきたのが良かったのでしょうか、今では北陸一の管理戸数を扱っています。

今後は地域貢献を念頭に、入居者とオーナーと当社とが繋がつて支え合うコミュニティづくりを進めたいと考えています。防災しかり、騒音しかり、住民間のコミュニケーションは生活の安全安心に直結します。未来に続くまちづくりは、不動産業の使命。やりがいのある仕事に従事していることが私たちの誇りです。



気持ちよく商談できるよう、ホテルロビーのような店舗に