

ハマ不動産(株) (広島県福山市)

「顧客の要望に『NO』と言わない」 親→子→孫と継承する経営理念



ハマ不動産(株)
代表取締役社長
濱畑 進 氏

広島県福山市を拠点に同県東部・岡山県西部エリアで不動産売買・賃貸仲介、管理、コンサルティング業を展開するハマ不動産(株) (広島県福山市、代表取締役社長・濱畑進氏、資本金300万円)。1980年の創業時から、顧客の要望に『NO』と言わず、真面目に丁寧な仕事をすることをモットーに、親から子、子から孫へと事業を承継。それぞれの経営観を生かしながら発展を続けている。

「一度引いたら口を出さない」 20年前に事業を承継

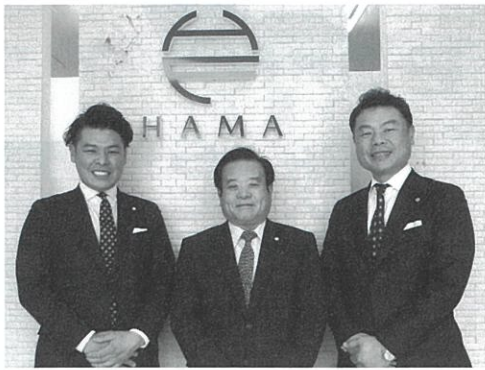
創業者で現会長の濱畑清市氏は、大手不動産会社に勤務する転勤族で、約

15年の間に6回の転勤を繰り返し、最後の勤務地である福山市で独立した。「創業間もない頃は、営業先の企業で『どこの誰だ』と門前払いにされ、相手にされないことが多かった」と振り返る。それでもくじけることなく何度も訪問した末、ようやく売買仲介の仕事を手にした同氏。それを真面目に丁寧になすことで、徐々に地域の顧客に認められるようになった。同氏は、顧客からの要望に『NO』とは言わないことをモットーに信頼を積み重ね、次の仕事、また次の仕事へとつなげていった。

中を見て育ち、「いつかは一緒に働きたい」と考えていたが、経験を積むため、大手住宅メーカーで4年間、営業に従事した。ところが、その会社では厳しいノルマが課せられ、顧客に契約を急がせたり押し売りをせざるを得ない状況で、同氏は疑問を感じていたという。そうした経験をしたことから、「父親の仕事に対する姿勢を受け継ぎ、これからはお客さまに心から喜んでい

ただける仕事をする」と心に決め、93年に同社に入社した。

同氏が入社した頃から、バブル崩壊による不況が本格的に到来。営業成績が思うように伸びない日が続いたが、根気強く営業先に足を運びつつ、顧客に喜んでもらえる提案について親子で知恵を出し合い苦境を乗り越えた。その後、二人三脚で会社の経営基盤を固め2002年、進氏は清市氏に「自分が社長になって会社を大きくする」と進言。進氏が社長に就任、清市氏は会長として進氏のバックアップに徹することとした。「周囲からは『まだ若いのに引退は早い』と止められました。息子の仕事ぶりを見てきて任せられると思いましたが、社長になったら一切口は出さない、失敗しても成功しても任せようと心に決



親子三代で会社を盛り立て次代につなぎ、50年、100年と続く会社を目指したいという (左から専務の亮太氏、会長の清市氏、進社長)

めました(清市氏)。

顧客の困りごとを解決し、 すべてに対応できる会社づくり

社長になってからも、進氏は入社当時の決意を忘れず、父親から受け継いだ『NO』とは言わない仕事を心掛け、不動産売買の仲介から始まり、賃貸仲介・管理、工場・倉庫・オフィス・テナントの売買・賃貸仲介と、取り扱う分野を広げてきた。

08年に開設した「福山任意売却相談センター」もその一つ。長引く不況の中で、「住宅ローンの返済が厳しい」「自宅を手放すしかない」といったユーザーの相談が増えてきたことから、「売却後に生活を再建できるように、できるだけ良い条件で不動産を売却し債務を整理する方法を探る」(同氏)ことを目的に立ち上げたという。

あるとき、ある会社経営者が「住宅ローンが払えず自宅を売却するしかない」と相談に訪れた。競売寸前だったところを同氏が任意売却で解決したのだが、7年後、その経営者が息子を伴い来社。「生活がようやく安定したの

で息子が家を買うことになった。あときお世話になった濱畑さんに任せたい」と言われ、感激したこともあったそう。

次代にどう引き継ぐか。 50年、100年続く会社を

15年には、進氏の息子である亮太氏が同社に入社。親子三代での経営が始まった。「祖父と父親の背中を見て育ったせいかな、いずれはハマ不動産に入社して経営を手伝いたいと思っていました」と亮太氏。県内で住宅建築会社の工務を経験した同氏の入社を契機に、「福山空家対策相談センター」を開設。経験を生かし、買い取った空き家のリフォーム工事・企画を任されている。

亮太氏にも息子がおり、将来は四代目を継いでほしいとの思いを皆が抱いている。「どんな変化が訪れようと、顧客の要望に応え、真面目に丁寧な仕事を継続していれば、お客さまは決して離れない。このことを忘れず、地元や地域に貢献できる企業として、50年、100年と会社を存続させていきたい」(進氏)。