



本質を突いた不動産投資を支援 顧客の資産を守り、成功へと導く



株式会社 アリミスト・マネジメント

〒152-0001
東京都目黒区中央町 1-10-23
URL <http://arimist.co.jp/>

Company data

代表取締役 / CEO

鈴木 浩太

東京都出身。20歳で不動産業界へ入り、不動産仲介会社で完全歩合制の営業職を経験。他社からもヘッドハンティングを受け、コンサルティングも手掛けながらトップセールスとして実績を積む。豊富な経験を基に、2017年6月に(株)アリミスト・マネジメントを設立した。

Personal data



芹那 まずは、鈴木社長が起業に至るまでの歩みからお聞かせ頂けますか？

鈴木 もともと実家が眼鏡や貴金属などの販売を手掛けており、お客様とやりとりする両親の姿を見て育った影響で、「人に喜んでもらえる仕事がしたい」と思うようになりました。そこで、営業の仕事がしたくて、20歳の頃に不動産業界に足を踏み入れたのです。以来、15年以上にわたって業界内でさまざまな経験を積み、2017年に独立に至りました。

芹那 では、現在の事業内容について詳しくお聞かせください。

鈴木 不動産売買や仲介、建築コンサルティングや電力の小売りなど、住まいに関する多様な事業を展開しています。中でも軸になるのは、不動産投資コンサルです。昨今、不動産投資は資産形成の方法の1つとして一般化し、市場も拡大しています。一方で、良い商品ばかりが出回るわけではなく、収支がマイナスとなって失敗に終わってしまう方も多いです。その現状に鑑みて、お客様の投資を成功させるための支援を行っています。

芹那 不動産投資への正しい取り組み方は、なかなか広まっていないんですね。

鈴木 ええ。不動産はローリスク・ミドルリターンの商品ですが、ハイリターンだと思いをされている方も多く、営

業マン自身がそのように説明してしまうことも。しかし、目先の利益を追っても不動産投資は成功しません。そうではなく、「自分はなぜ投資するのか」という本質を見極めることが肝心です。そのため、当社ではメリットだけではなくデメリットまで必ずお伝えしています。

芹那 お客様目線で、とても誠実な姿勢でいらっしゃいますね。

鈴木 今やインターネットで何でも調べられる時代ではありますが、人と人とのコミュニケーションがなくなることはありません。特に不動産は高額商品ですから、お客様からの信頼が第一だと思うのです。当社としては、利益のみを追求するのではなく、お客様のお役に立てる仕事を全うする会社でありたいですね。

芹那 社長がそこまでお客様のために頑

張れる理由は何なのでしょう？

鈴木 シンプルに、お客様のために尽力して喜んで頂けることが、生きがいにつながっているからですね。そしてありがたいことに、このスタンスを貫いてきた結果、リピーターやご紹介のお客様が増えてきているんです。

芹那 お客様にも熱い思いが通じている証拠ですね。また、2018年に入って宅地建物取引業の免許を取得されたとか。

鈴木 はい。コンサルティング業から不動産業へと幅が広がり、工務店や土木・設備会社など、さまざまな業者の方と横のつながりが生まれました。そうして一歩ずつ着実にできることを増やしながらか、最終的には自社で建設や販売の部署をつくり、ワンストップサービスが手付けられるように拡大していきたいです。

Guest Comment

芹那 (タレント)

人とのつながりを第一に、お客様のために動き続ける鈴木社長。その信念を曲げずに仕事をしていくことは誰にでもできることではありませんから、とても感銘を受けました。いづれは同じ志を持つ人と出会い、ビジネスを発展させたいとのこと。ぜひ素敵な方と共に、情熱を絶やさずに走り続けてください。

