

縮小する市場で工夫を重ね、 目指すは中四国圏No.1。

— それでは、貴社のご紹介から
お願いできますか。

当社の創業は1973年で私の父がこの
土地で事業を開始しました。私自身は3人
兄弟の末っ子で事業を次ぐ意思もなく、大

学は工学部の機械工学科、就職も外資の機
械メーカーに就職しました。エンジニアと
セールスの仕事をしていたが、3年ほ
ど働いたのちに退職することになりました。
昔から車やバイクが好きだったので、マ
ウンテンバイクの「武者修行」としてカナダ



関西フィールドサービス部
藤本 眞木

センチュリー21旭東不動産
代表取締役
田中 政己 社長

に1年ほど移住し、日本に戻ってからはい
ばらく関東に住んでいました。徳島に戻っ
てきたのが26歳くらいのときです。当初は、
3ヶ月ほどでまた東京に戻ろうと思ってい
たのですが、いろいろあつて父の会社で働
き始めることになりました。

社員は、社長である父と経理の母と私の
3人です。徳島という田舎に生まれ育ち、
都会に憧れて家を出て、外資の会社に入っ
たにも関わらず、経緯はどうあれまたこん
な田舎に帰ってきてしまい、当時は「やつて
も1た感」を強く感じていました。

28歳のとき、私が会社を引き継いで社長
に就任しました。大口を叩いて就任をしま
したが、その年の決算は900万円の赤字。
経営課題はいつも業績です。

損益分岐点まで年間を通じてどうやつて
維持するか。赤字と黒字を毎年繰り返す状
況にあり、日々数字に追われていました。
生活をするのに精一杯の状態、どうやつ
てコンスタントに売上をあげていくかばか
り悩んでいました。

— どのようにこの状況を
打破したのでしょうか。

市況に関して話をしますと、東京や大阪
は地価にアップダウンがあるのに対し、徳
島には「アツプ」はありません。土地の単
価はどんどん下がっていきます。試算した
ら10年で半分になることがわかりました。
これは、毎年同じ件数の仲介をやっている

も収入は確実に減少していくということだ
す。加えて、市場は常に縮小傾向です。15
年前の徳島市の売買成約件数は約8,80
0件でしたが、それから5年後は5,500
件。約4割市場が狭くなっているのです。

計算すると業績を維持するためには、こ
の市場が縮小する状況下で120%の水準
で成約件数を増加させる必要があります。
それを毎年です。これでもようやく現状維持。
そこから業績を拡大するためには、120%
以上の業績を延々とクリアし続ける必要が
あります。

将来に渡り長く働き続けるためには、安
定的に収益をあげられる会社である必要が
あります。これを実践するのは現実問題と
して非常に難しい。しかし、業界や市況の
せいにしていても解決しません。その現状
を打破していく必要があり、いろいろ模索
してでた答えのひとつが買取再販です。

この地域の不動産は本当に安いものが多
い。いざ買おうとすると提示額より更に安
くなります。タダでも売りたいという物件
もあります。当社が買取りのターゲットと
しているのは、本当に売れるのかどうかわ
からないような土地の物件です。

数十万円で仕入れて、最低限の手入れを
したのちそのまま販売します。建物は建て
ません。土地は300万円や400万円で
販売しますが、経費を含めても数百万円の
利益がでることもあります。値段設定さえ
間違わなければまず売れます。

安価な取引のようですが、仮に300万