



# Executive Interview

エグゼクティブ  
インタビュー

## no.25

このコーナーは神奈川トヨタのお客様である経営者の方にお話を伺うコーナーです。

株式会社 丸三 代表取締役社長

## 和田 崇 様

相鉄線三ツ境駅前に店を構え、不動産業で40年以上の歴史を持つ株式会社丸三。2代目として自身の成長とともに地域の人々の暮らしと街の発展を見守り支える、代表取締役社長 和田 崇氏にお話を伺いました。

### ■ 地元のお客様の人生の転機をお手伝い

#### ——創業当時から三ツ境で営まれていたのですか？

そうですね、昭和44年父親が26歳の時に創業しました。その当時相鉄線三ツ境駅前は砂利道で何にもないようなところでした。当時はすでに旅客輸送の電車としての駅にはなっていましたが、沿線の宅地化が進むまでは、電車も砂利輸送をするためだけの電車だったようです。

父は次男で最初はレストランに勤めていました。調理師の免許を取りに行ったところ、宅建の資格試験もたまたまやっていて、両方受けたらどちらも受かったということです。父は当初ここで飲食店をやりたいと思ったようですが、店の前の道は当時砂利道で、飲食店をやっても商売にならないという周囲の反対もあり、ついには取った宅建の資格で不動産屋をやることにしたようです。父方の祖父が学校の先生をしていたので、地元の方々とも馴染み深くこの地でならなんとかやれるだろうと思ったようです。私は2代目で、

奇しくも父と同じ26歳で継ぐことになりました。

#### ——社名の由来を教えてください。

和田家の家紋が丸に三で丸三になっていまして、そこからきています。

#### ——三ツ境の魅力を教えてください。

三ツ境は相鉄線沿線の中で横浜と海老名を結んだ地域で、一番標高が高いんですよ。三ツ境駅の乗降客は相鉄線のターミナル駅を除くと一番多いです。保土ヶ谷バイパスや東名高速、首都高速なども車でアクセスしやすく、生活しやすい街だと思います。人口の減少化も言われていますが、ここら辺はまだまだ人の数も多いので、これからも魅力ある街のお役に立てればいいなと思っています。

#### ——この仕事を選ばれてよかったなと思われることは？

不動産を動かす時はたいがい人生の転機で、例えばお子さんが結婚して家族が増えたり、その逆の場合もあります。皆さまの人生の転機に立ち会いながら、

一生に何度もない取引に立ち会えるというのは、やりがいを感じる場所です。かなり昔に父親から家を購入していただいた方が、「家を貸したい」「売りたい」と言ってくれたり、「結婚した娘を近くに住ませたいけど物件はある？」と声をかけてくださったり、長い年月を経てお問い合わせいただくようになってきたと思います。

### ■ 人と人とのつながりとIT化の両立を

#### ——思い出に残る取引を教えてください。

先日当社にて購入させていただいた土地の契約が、とても思い出に残っています。その土地は昭和47年に私の祖父が売却した土地であり、売却をしてから約40年という長い年月を経て、当時購入してくださった方の相続人の方が、当社に売却をしてくださりました。売主様の土地の売却にあたっては、当社が地元で長年不動産業を行っていることも安心材料となったようです。

また、その土地にはもともと地元では



3Dプリンターで作成した住宅模型：個性的な間取り  
モインテリアも配置した模型で一目瞭然

# 地域のスペシャリストとして 不動産全般の相談に全力で対応

有名な幼稚園があり、私もその幼稚園で幼き時代を過ごしました。過去を遡れば自分の先祖が所有していた土地であり、その土地の上にあった幼稚園が今の自分を育ててくれました。しかも、今度はその土地の売買に、会社の事業として関与することができたわけです。長い年月をかけてこのような巡り合わせとなったことに私自身、非常に縁深いものを感じ、これも私の先祖をはじめ地域の人との長いお付き合いがあつてのことだと痛感しました。

——会社を継がれた当時と今で、時代の流れや、経済状況等でいろいろと変化があると思います。変わったところと、変わらないところを教えてください。

変わったところは急速にIT化が進んだというところ。やはり凄いですよね。検索すれば、専門的な情報を取り出せるようになっていました。そういう意味では、お客様が、より必要としている情報を察知して提供することができないと、お客様から信頼して頂くことが難しくなっています。

変わらないところは、カード番号だけ入力すれば商品が届くインターネットの買い物と違って、お客様と会ってお話することだったり、書面のやり取りを交わすことです。この書面のやりとりも業界ではIT化が検討されていますが、私個人としてはそこはこれからも変わらないんだろうなと思います。当社の場合には絶対に取引する場合は直接会うということをお前提にしています。人と人とのつながりは変えないように心がけています。

■地域密着・少人数企業ならではのきめ細かさでお客様に多くの選択肢を

——他社との差別化を図るためのセールスポイントを教えてください。

新築住宅を販売する際には、一般的にはあまりない、こんな間取り？というような、他の会社では作らないようなものにもチャレンジしています。そのような時はお客様がイメージしやすいように3Dプリンターで完成予定の模型を作ってお提案する場合があります。私の思いつきでやったりするんですけど、小さい会社だから小回りの利いた対応ができるんです。3Dプリンター模型でのご提案は工務店には普及しているかもしれませんが、不動産屋では珍しいのではないのでしょうか。

——「空き家」が社会問題になっていますが、この周辺でもありますか？

やはりありますね。そういうご相談にも対応します。売ることも、貸すこともできる。建物を解体して駐車場にすることもできる。当社では様々なご提案ができます。売買だけの会社や賃貸だけの会社だと、自分の畑に沿った営業の仕方をしてしまいがちですが、うちは全部のメリットデメリットをご説明した中でお客様の判断のもと、実際にお手伝いができる。そういう意味ではお客様には色々な選択肢が持っていていいのかなと思っています。不動産に関する全てのご相談を承れる。それが、他社との大きな違いだと思います。また、人が少ないので、担当ごとに相談が分かれることがなく、一人の人間で、全てのご相談を受けることができます。

瀬谷区・旭区くらいのコアのエリアでしか仕事をしていないので、そこについてはある程度、地域のスペシャリストと言えるようなところはあります。地域にどんなことがあつたかなど地域に密着した情報はある程度精通しています。地元の地主さんにもお世話になってるので、地域の昔からの情報も詳しいです。

——この街のことは丸三さんに聞けばわかるということですね。

そうですね、三ツ境のことは聞いてもらえれば分かるつもりでやっています。

——今後の目標を教えてください。

この業界は、浮き沈みが非常に多い業界なので、誰がやっても、ちゃんとルールを守って続けていけば50年100年続くような会社の基盤を作ることが目標です。どちらかというところ、将来のために常に基盤を作るような感覚で仕事をするようにしています。



事務所の一角には父である会長 和田 晃氏の趣味が活かされた坪庭があり来客者を迎える。

<インタビューを終えて>

穏やかな物腰と明るい笑顔は“我が街の若大将”という印象で、不動産以外のことでもいろいろ相談したくなる優しい人柄を感じました。

株式会社 丸三

〒246-0022 横浜市瀬谷区三ツ境16番地1  
TEL: 045-363-0003 FAX: 045-391-0303  
URL: <http://maru-3.co.jp/>  
営業時間: 午前9時~午後6時  
定休日: 毎週水曜日、第二第三火曜日