

人生に最も大きな影響を与える買い物といえばそれは家だ。生活の土台であり、生涯を通じて大事な財産となりえるからだ。「そんな大切な買い物だからこそ、お客さまの人生に想いを馳せ、真摯に向き合った仕事にこだわる」。不動産ベンチャー、ジェイ・プラウド代表の古川氏はそう話す。独自のスタイルを貫き、業界イメージの払しょくにもチャレンジする古川氏に、起業への想いや今後のビジョン、事業戦略などを聞いた。



ジェイ・プラウド

代表取締役

古川 勇太

ふるかわ ゆうた

愛媛県生まれ、神奈川県育ち。2006年に駒澤大学を卒業し、採用コンサルティング会社に入社。支社の立て直しなどで実績を上げ、採用コンサルティング会社の設立に参画。その後、不動産ベンチャーにヘッドハンティングされ、不動産業界に転じる。2014年3月にジェイ・プラウド株式会社を設立し、代表取締役役に就任。関東を中心に不動産販売事業を行い、顧客と一緒にライフプランを考え、提案する姿勢が支持され急成長している。

身長:168cm 体重:62kg 平均睡眠時間:6時間 平均起床時間:午前8時 趣味:マリンスポーツ、格闘技、旅行 おススメ本:『燃えよ剣』司馬遼太郎(著)、『壬生義士伝』浅田次郎(著)、『永遠の0』百田尚樹(著) 今までに訪れた国:20カ国 座右の銘:勇言実行 購読雑誌:ダイヤモンド、プレジデント、Safari 尊敬する人:両親、兄 好きな食べ物:肉、魚、野菜 嫌いな食べ物:なし

経営者
データファイル

お客さま一人ひとりの人生に想いを馳せる

——御社のポリシーを教えてください。

販売からアフターサポートまでを一貫して行い、住まいを通じてお客さまと一生のお付き合いをさせていただくことです。単に不動産を販売するのではなく、お客さまの人生設計の観点からマイホームの購入をご提案しています。

——具体的には、どのような提案をしているのですか。

家は人生における最も大きな買い物。私は「家は持つべき」と考えています。そのおもな理由は老後の問題があるからです。

いま、賃貸物件でひとり暮らしをされているお年寄りが多くおられます。それは年金などの社会保障制度が機能していて、それなりの収入があるからこそ可能。しかし、いまの若い世代にも同じような老後が保証されているのかというと、それは違うでしょう。年金制度の先行きは不透明です。20年後、30年後に、まとまった老後の資金を確保できる退職金というものが存続しているかすらもわかりません。老後もずっと家賃を払い続けられるような収入が確保できるのか。未知数な時代が確実にやってくるんです。だからこそ、収入もあり、健康な体でもある今のうちに住まいをしっかりと確保しておくべきだと。そうした長期的な視点に立ち、お客さまそれぞれのライフプランと一緒に組み立てながら、状況に応じた不動産の取得を提案する。それが私たちのミッションです。

——不安定な老後がやってくることは、頭ではわかっていても、わがごとくとしてとらえている人は少数ですね。

ええ。でも、それが現実なんです。家を持つことにはさまざまな意味があります。人生を豊かに暮らすための安心感、社会的信用やマイホームを持つ満足感。そしてな

「顧客の人生に寄り添う仕事」を追求する不動産ベンチャー

感動を提供し 誇れる未来を創りたい

よりも、自分の老後や家族の将来を守ることで。ですから不動産販売とは、お客さま一人ひとりの人生に想いを馳せ、人々の未来を創る仕事。そうした私の不動産哲学に共鳴してくれた仲間を集め、この会社をつくりました。

理想の会社を自らの手でつくり 業界イメージを払しょくしたい

——もともと起業志向があったんですか。

両親が不動産会社を経営しており、将来は不動産関連の仕事をしたと考えていました。強く意識したことはありませんでした。起業したいという気持ちも、学生時代には漠然としたままでした。

そして、就職活動をするなかで、企業における人の大事さや気づき、人材系の会社で経験を積みたいと考え、採用コンサルティング会社に入社しました。その後、会社の上司と一緒に独立し、採用コンサルティング会社の設立に参画。スタートアップを経験した後、不動産業界に入る転機が訪れました。

——どのような転機でしたか。

当時、私が担当していたお客さまに、独立して不動産販売業を始めた社長がいらっしゃいました。「新しい事業部を任せたいので、一緒にやらなにか」と声をかけてもらったんです。新規事業部門の立ち上げにあたり「物件の仕入れを統括してほしい」という誘いでした。

なにも知らないなかでのスタートでしたが、最初はかなり大変でした。ただ新しいことを経験し、不動産の開発・販売にかなする多くのことを勉強して自分の知識にしていくのは楽しく、モチベーションも高かったですね。

——実際に不動産業を経験して、どのように感じましたか。

徐々に不動産ビジネスの奥深さを知るようになって、業界そのものの体質に疑問を感じるようになりました。たとえば、顧客本位の視点を忘れ、売上だけを重視。売って終わ

りという販売方法でアフターフォローを考えない。そんな事例も見聞きました。

でも私は、真摯にお客さまに向き合うことが成果につながると考えていました。そうした良質な仕事の積み重ねこそ、不動産業界のイメージ改善には必要ではないかとも。その理想を追求し、実現するには、理想の会社を自分で興すしかない。そう決心し、ジェイ・プラウドを立ち上げたんです。

顧客や取引先、そして社員が 周囲に誇れる存在に

——起業したときの想いを教えてください。

不動産という大切なものに携わっていることを自覚し、社員みんなが自分の仕事や環境に誇りがもてる会社になりたいと考えました。ジェイ・プラウドという社名に、その想いを込めたんです。

取引先には、ビジネスの相手に当社の名前があることを誇りに感じてもらう。お客さまにはジェイ・プラウドから購入することを周囲の方々に誇っていただけるような存在になりたい。それが、私たちの目標です。

——今後のビジョンを聞かせてください。

営業拠点を積極的に拡大させます。そのうえで、賃貸や仲介、売買と事業領域を広げ、総合不動産業へと進化していきます。まず来期に1拠点を新設し、4期以降で3拠点、5拠点と着実に拡大させる構想です。それを実現するため、不動産業界での経験がなくても当社の考えに共鳴してくれる人は積極採用したい。新たなポストを若い人材にどんどん任せ、社員みんなが成長できるフィールドをつくりたい。

そして、これからも不動産販売を通じて、お客さまと感動をわかちあっていたいと思います。理想の物件に出会えたとき、お客さま自身はもちろん、販売する私たちにも大きな感動があるんです。



ライフプロデュース事業部 主任

若林 祐弥 わかばやし ゆうや

群馬県生まれ。新年度より、新たな営業チームでマネジメントを任せられるリーダーとなる。今後のさらなる成長が期待される若手ホープ。

——創業メンバーのひとりとして、どんなやりがいを感じていますか。
組織に守られて仕事をするのはなく、社員一人ひとりの責任が重いぶん、自分が会社に貢献できていることを実感できます。それが、大きなやりがいです。会社が成長していることを日々感じますし、それに自分が貢献できているという確かな手応えがあります。
——これまでの仕事で、印象に残ったエピソードを聞かせてください。
ある新婚の若いご夫婦のお客さまとのエピソードが忘れられません。契約が決まり、奥さまが泣いて喜んでくださったんです。
奥さまが家を欲しがっておられる一方で、ご主人はあまり前向きではありませんでした。そこで私は、奥さまのお話を聞きながらご夫婦のライフプランを組み立て、一つひとつ丁寧に説明していききました。すると、少しずつご主人も家を持つべき必要性を理解してくださり、最終的に家の購入を決めてくださったのです。ご主人が自分たちの老後までの生活について真剣に考え、ふたりの人生についてし

原点となった忘れられない仕事

かりと向き合い、結論を出された。それが嬉しくて奥さまは涙を流されたということでした。それを見て、お客さまの将来を考え、提案することで、お客さまの人生を豊かにできる仕事だと、あらためて感じました。私の原点となる仕事でした。
——ジェイ・プラウドをどんな会社にしていきたいですか。
当社は、とても雰囲気の良い会社で楽しく働けます。メンバーが増え、この社風は大切にしたいですね。仕事をやるうえでどうしても辛い時もあります。でもそれはあとになれば必ず楽しい思い出になります。いいことも悪いことも、全部プラスの力に変え、成長できる会社になりたいです。
——今後の目標を教えてください。
プレーヤーとしては、周囲をうならせることができるような成果を出し続けていきたいですね。また、マネージャーとしては、メンバーが成長できるように、その責任を果たしたい。プレーヤーとしても、マネージャーとしても、周囲にいい影響を与えられるよう、自己成長をとげるのがいまの目標です。

ジェイ・プラウドの成長を牽引する創業メンバーたちの熱い想いと夢

お客さまの豊かな人生設計と一緒に描くことをミッションとしているジェイ・プラウド。同社の中核スタッフでもある3人の創業メンバーに、それぞれの目標や志を聞いた。



ライフプロデュース事業部 課長

登内 哲朗

とのうち てつろう

長野県生まれ。前職の不動産会社でトップ営業の座にあり、代表の古川氏の右腕としてジェイ・プラウドの創業に参画。営業責任者として自ら高い実績をあげながら若手社員を牽引する。

——ジェイ・プラウドの創業に参画した理由を聞かせてください。
代表の古川と前職の会社が同じだったことです。でも、仕事での接点はありませんでした。深く知りあうようになったきっかけは、おたがいに釣りが趣味で、よく一緒に海や川にでかけるようになったこと。仕事を離れた人間同士の付き合いのなかで、信頼できる人だと感じていたんです。なんでも腹を割って話せて、思ったことをストレートに言える。そして、それを受け止めてくれる器の大きさがありません。
古川から起業の決心を聞いたのも、やはり一緒に釣りに行ったことでした(笑)。「今度、独立する。一緒に歩いてきてくれないか」と言われ、迷うことなく決めましたね。

安心という価値を提供する使命がある

——不動産販売の仕事に対する想いを教えてください。
当社の仕事は、単に物件を売ればいいというものではないととらえています。お客さまに豊かな人生を送っていただくため、安心を提供する使命があると考えています。たとえば、マイホーム購入のための

住宅ローンには団体生命保険が含まれているプランがあります。そうした住宅ローンを組むことで、家族の大黒柱に万が一のことがあっても、返済リスクを極小化できるのです。
不動産購入によって人生設計を柔軟に変えていけることを知ってもらったことも、私たちの役割です。
——人材育成や職場の環境づくりで大切にしていることはありますか。
働きやすい雰囲気をつくることだと思います。
私は仕事では、性善説を大切にしたいと思っています。結果が出ないときでも、ただ叱咤するのではなく、まずは本人のやる気を信じます。そのうえで課題解決に一緒に取り組み、二人三脚で成長ステップを上がっていくスタイルです。
——新卒採用も開始するそうですね。求める人材像を教えてください。
なによりも素直な人ですね。そして謙虚で明るさがあれば、不動産の知識などまったく必要ありません。
また、自分からものごとを探究していく成長意欲があり、自分の仕事に誇りをもちたい人であれば潜在的な伸びしろは大きい。当社で力を発揮してくれるはずですよ。
——今後の目標を教えてください。
ジェイ・プラウドをもっと大きくすることです。名前が浸透すれば、それだけ多くのお客さまとかわかることができますから。
不動産販売はお客さまの人生をよい方向に変え、感動してもらえればうれしい仕事。お客さまから本当に信頼されるビジネスパートナーになれるよう、これからも誇りをもちながら仕事に取り組んでいきます。



ライフプロデュース事業部 主任

沢登 恵莉 さわのほり えり

山梨県生まれ。ジェイ・プラウド創業メンバーの1人。ライフプロデュース事業部唯一の女性社員。

——営業時には、なにを心がけていますか。
「お客さまは自分の鏡」という気持ちで、自分が明るく笑顔でいることが大事だと考えています。
「明るく笑顔で」は、誰でもできる基本です。でも、あたり前を継続するのは意外と難しい。ですから、いつも初心を忘れず、基本を大切にすることを心がけています。
——お客さまとの印象に残っているエピソードを聞かせてください。
私がいちばん最初に販売したカップルのお客さまのことです。「彼が優柔不断で、なかなかプロポーズしてくれない」と彼女さんがこぼしておられたんです。しかし、彼氏さんが家の購入を決めるとき「彼女を幸せにしたいから買う！」と宣言。突然プロポーズしたんです。そばで見ていた私もドキドキしてしまいました。それをきっかけに、不動産販売とはお客さまの人生に大きな影響を与える仕事だと実

みんなの支えがあるから成長できた

感じました。お客さまと向き合い、一緒に真剣に人生を考えることが求められているんだと。
——これまでに苦労はありませんでしたか。
最初は不動産営業自体初めての経験で、成果もなかなか上がりませんでした。でも楽しかったんです。なぜなら、周りのサポートもあり、小さなことでも日々成長しているという実感があつたからです。それに、少しでも成果が出ると自分のことのようにメンバーが喜んでくれたことも励みになりました。みんなとても優しく、いつも助けられています。
——今後の目標を教えてください。
ジェイ・プラウドは、どこよりもお客さまの将来を本気で考える不動産会社です。ですから、もっと多くのお客さまに当社を知ってもらうことが目標です。
これからも一人ひとりのお客さまとしっかりと向き合っていきます。