

売買仲介ジャーナル REAL ESTATE JOURNAL

vol.28

企業レポート エステイトジャパン

東海エリアを中心に不動産売買仲介、買取再販を行うエステイトジャパン（愛知県名古屋市中区）。住宅ローンや相続問題に関する相談を入り口として、お客様満足につながる解決方法を提案。自社利益を優先しない顧客目線のサービスに対する評価は高く、口コミサイトで5点満点中4.9という数値を獲得している。



大海晃裕社長

満足度を最重要視

同社は2005年に設立し社員は社長を含めて現在6名の会社。営業マンは2名。売買仲介、買取再販などを手掛ける。2024年6月期の売り上げは、約3億5000万円。うち仲介が約5000万円、買取再販が約3億円という内訳。売買仲介は年間40〜50件扱っており、うち約半数が相続などの相談からスタートした物件だ。

買取再販は年間約12戸ほど。元々は名古屋市中心だったが、相続案件に積極的に対応することを打ち出した。からは、愛知県全域、岐阜、三重といった地域からも反響が増えたことで、商圏は幅広くとるようになった。

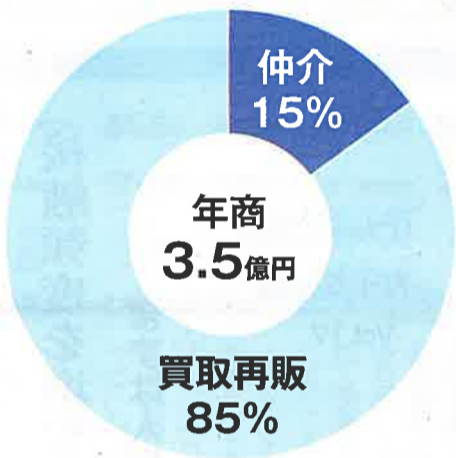
仲介では相続案件や住宅ローンで困り家の売却を考えている世帯への対応に強い。そのような困りごとに対応するエージェントが多数加盟する不動産仲介ネットワーク、JKAS（ジェイカス・大阪府大阪市）にも加盟。無料相談を切り口に、最終的に不動産売却の相談につながるケースも少なくない。

「相続の受取人が複数いらっしゃるって、話を早くまとめた方がいいケースであれば物件を買い取りますし、親御様が対象物件で暮らしていらつしやる場合などは、売却後もそこで賃料を支払いながら生活できるリースバックをご提案するなど、ご事情に合わせて方法を考えます」（大海

晃裕社長）リースバックであれば早期に物件を現金化すること

顧客目線の仲介・買取再販で3.5億円 相続案件売却に強み、年40件の売買

売上高の内訳



事業構成

エステイトジャパン



ネット口コミ高評価、紹介やリピーター続々と

ができ、介護費など資金が確保できるというメリットがある。ただし賃貸居住が長期化すれば、その分賃料が多くかかるといふデメリットも生じることを正直に伝える姿勢を賞く。

「2000万円の仲介をしたら66万円入るとかかっていう、その計算で動くんじゃないかって、お客様にいかん喜んでもらえるかっていう点を集中的に考えて動いています」（大海社長）

「1000名をフォロワー」売却案件の獲得は紹介やリピーターが多い。同社では既存顧客を長期的にフォローしているためだ。

「例えば昔からお客さまには年賀状を送らず、クリスマスカードを送っています。年賀状だと大勢に埋も

「1000名をフォロワー」売却案件の獲得は紹介やリピーターが多い。同社では既存顧客を長期的にフォローしているためだ。

「例えば昔からお客さまには年賀状を送らず、クリスマスカードを送っています。年賀状だと大勢に埋も

「親身・丁寧の声」困りごとに対処していくこの接客姿勢はGoogleの口コミ評価で高い点数を獲得。50件の口コミで5段階中4.9。コメントには「親身」「丁寧」といった言葉が目立つ。その要因として大海社長は、通常の

「親身・丁寧の声」困りごとに対処していくこの接客姿勢はGoogleの口コミ評価で高い点数を獲得。50件の口コミで5段階中4.9。コメントには「親身」「丁寧」といった言葉が目立つ。その要因として大海社長は、通常の

「親身・丁寧の声」困りごとに対処していくこの接客姿勢はGoogleの口コミ評価で高い点数を獲得。50件の口コミで5段階中4.9。コメントには「親身」「丁寧」といった言葉が目立つ。その要因として大海社長は、通常の

「親身・丁寧の声」困りごとに対処していくこの接客姿勢はGoogleの口コミ評価で高い点数を獲得。50件の口コミで5段階中4.9。コメントには「親身」「丁寧」といった言葉が目立つ。その要因として大海社長は、通常の



愛知や岐阜で買取再販も展開

新築営業出身

大海社長は、不動産デベロッパーの会社員として建売、注文住宅の営業を経験

会社概要

会社名	エステイトジャパン
代表者	大海晃裕
本社所在地	愛知県名古屋市中区
設立年	2005年
従業員数	5名
従業内容	売買仲介、買取再販など
年商	3億5000万円

「現在は東海エリアだけでなく、新潟や千葉、大分など全国各地から相談が届いており、商圏も広がっています。しかし、どのような状況であろうとも、顧客満足度を最優先する姿勢は変わりません」（大海社長）