

若きエネルギーにあふれた 買取再販業界のパイオニア

会社創立以来27年、仲介会社とのB to B事業展開で、中古マンション買取再販事業を展開してきたアイオス。34歳の若きリーダーと、平均年齢33歳の営業マンが一丸となって業務を遂行する、躍動感あふれる会社である。フットワークを生かした情報収集力、実績に裏付けられた確かな値付けなど、同社の特長を紹介したい。



平均年齢33歳の若き営業精鋭部隊。ミーティングでは活発な意見交換がなされる

13人の営業マンで、年間300戸超の売買実績

1987年の会社設立以来、中古マンションの買取再販事業を展開してきたアイオス。まさに、この業界のパイオニア的存在と言える。

とはいえ、アイオスという企業名を知る人は少ないと思う。同社は、仲介業者を介して中古物件を買い取り、リフォームを施して、仲介業者を介して販売する。B to B（企業間取引）事業なので、その名が一般消費者の目に触れる機会が少ないのだ。「仲介業界での認知度はかなり高いと自負しております。例えば、立ち上げて約3年になる、仲介業者向けに当社所有物件をいち早く発信するサイト『アイ

オスプロ』にはすでに8000人を超える仲介業者のご登録をいただいております」と語るのは、同社代表取締役の石井幸氏。34歳の若きリーダーである。

同社では現在、1都3県を中心に、年間300戸超の売買実績を持つ。これを支えているのが、平均年齢33歳と、これまた若い13人の営業精鋭部隊だ。

「私たちは、地域密着型の仲介業の皆さんとのつながりを最も大切にしています。『売りたい人がいる』『リフォーム済みマンションを探しているお客さまがいる』といった地域の情報を把握しているからです」（石井氏）

そうした情報をいち早くキャッチするために、営業マンによっては1人で1000人以上の仲介業者とつながり、日々飛び

回って情報交換をしている。同社では1都3県全域を全営業マンが担当する。だから営業先が重複することも多いが、これも戦略のうちだという。

「当社の営業マンが代わる代わる訪れて新規公開物件や販売準備中の物件の話をして帰る。これを繰り返すことで、仲介業の皆さんとの間に『アイオスなら買い取ってくれる』『アイオスなら顧客のニーズに合った物件を持っている』という裏付けと信頼が生まれるのです」（石井氏）

物件選びの目利きと確かな値付けが強み

こうして同社には1日30〜40件の売り物件情報が集まる。営業マンがすぐに見に行き、調査し、査定して社内稟議にかける。実際に買い取るのは、そのうちの約1戸。そこからリフォームを施して売却まで約3・5カ月。この回転率のよさが同社の特長で、年間300戸超の売買が成り立つ理由にもなっている。

「中古物件の価値は、立地、築年数、管理状態、部屋のポジションなど種々の条件で決まります。当社には過去に取り扱った物件データの蓄積がありますし、何より一人ひとりの知識と経験



バスルームは浴室暖房乾燥機も付いた最新設備に更新

ダウンライトと足元の間接照明、ニッチが個性と高級感を醸し出す玄関



寝室(写真奥)との間仕切りを開放し、約31.3畳のLDKスペースとして利用できる



左/キッチン人気高いカウンター式の最新設備
右/収納スペースも豊富で、使い勝手のよい広々とした洗面室



最上階の南向き住戸なので、日当たりも眺望も良好

アイオスが手掛けたリフォームの一例

東京メトロ南北線「麻布十番」駅徒歩6分築42年の分譲ヴィンテージマンション。専有面積100㎡超の3LDK住戸を買い取り、リフォーム。高級住宅街というエリア性を考慮して水回りを最新設備に更新し、シックなデザインで仕上げた。提携のリフォーム会社と打ち合わせを重ねながら空間づくりのアイデアを出すのも、同社の営業マンの大切な仕事。クリエイティブなセンスも生かせる。



アイオス
代表取締役
石井幸氏

が豊富です。物件情報や地域特性など経験に基づいた情報を先輩から後輩へ伝え、調査と掛け合わせた上で『これなら売れる』という価格設定をし、買い取る。ですからその買値には説得力があるわけで、売り主も納得してくれるのです（石井氏）

適正な価格設定だから、再販価格の値下げもほとんどしない。物件選びの目利きと値付けの確かさが、同社の強みなのである。

リフォームの内容もほぼ営業マンの好みに任せている。物件の個性やエリア性を考慮して、例えばDINKS向きならスタイリッシュな内装に、ファミリータイプなら部屋数を確保しつつ可変性のある間取りにするなどのアイデアを出し、反響のよかった壁や床、設備の色や商品まで細かく希望を伝えながら、提携リフォーム会社のコーディネート

ネーターと住戸を再生していく。「ですから物件ごとに仕様や雰囲気が違うのが当社のスタイルです。私も営業をしていたころは、その物件を自分が育てたという気持ちになり、売れたときはうれいのですが、一抹の寂しさも感じたりしました」と笑う石井氏。買い取りからリフォーム、売却まで自分が一貫して担当することが営業マンたちのやりがいにも通じているという。「年齢が近いので社員の仲もよく、和気あいあいとやっています。対法人の仕事である上に、皆オンオフの切り替えが上手なので、残業している人はほとんどいません。今後は人材の確保とともに、どのような時代の変化にも対応できるようにしていきたいと思っています」（石井氏）

パイオニアでありながら、若きエネルギーにあふれるアイオス。さらなる躍進に期待したい。

お問い合わせ
株式会社アイオス
〒164-0001
東京都中野区中野2-30-5
中野アーバンビル7F
☎ 03-3382-3388
☎ 03-3367-2856（営業部直通）
営業時間／9:00～18:00
定休 休/水曜日
<http://www.aiosu.com/>