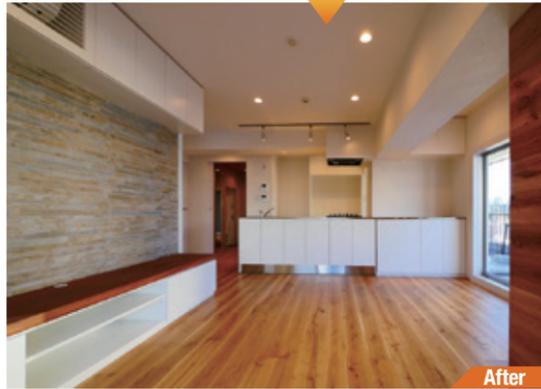


# 実績に基づく適正な価格設定で高い回転率を実現する業界のパイオニア

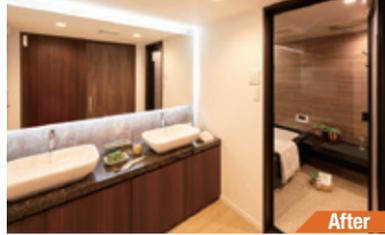
今年、創業30周年を迎えたアイオス。1987年の会社設立以来、中古マンションの買取再販事業を展開しており、この業界のパイオニア的存在と言える。直近15年で約4300戸の買取実績と、買い取りから売却まで約4カ月という回転率を誇る同社。その背景には、経験に基づいた適正な価格設定と、顧客のニーズを把握したリノベーションがある。

アイオス  
代表取締役  
石井芳幸氏

## アイオスのリノベーション済み物件事例



アイオスでは、買い取った物件をスケルトン状態にしてフルリノベーション。飽きのこないスタンダードな内装を基本に、エリアの特性によっては個性的に仕上げることもあるという。写真上2点は渋谷区松濤、右上は港区六本木、下2点は港区赤坂の事例



### フットワークを生かして取引先との信頼関係を構築

アイオスのビジネスモデルは、仲介業者を介して中古物件を買い取り、リノベーションを施して、仲介業者を介して販売するB to B取引。「物件を売りたい人がいる」「リノベーション済みマンションを探している顧客がいる」といった情報を、いかに早くキャッチできるかが勝負となるだけに、それらを把握している仲介業者とのつながりや信頼関係が何よりも大切になる。

「当社では、1都3県を全営業マンが担当します。ですから営業先の仲介業者さんが重複することもありますが、これも戦略のうち。十人十色の営業マンが代わる代わる訪れて物件の話などをしているうちに、馬が合う

ているようです」(石井氏)

適正な価格設定と的確なリノベーションにより、同社の物件は人気が高く、約9割が再販後に値下げをすることもなく売れる。こうしたブレない姿勢が、取引先との信頼関係をより強固なものとしていくわけだ。

また、同社は社員の定着率が高いことでも知られている。「企業が長く継続するには、情報や知識を先輩から後輩へと継承していくことが重要」と石井氏。だから、社内イベントも盛んで、全体の行事以外にも、チームで人気レストランに行ったり、旅行に出かけたり、和気あいあいの雰囲気。対法人の仕事以上に、オンとオフの切り替えを大切にしているのが、残業もほとんどないという。同社では20代の若い力を募集している。関心のある人は問い合わせみてほしい。

かもしれません。チームの成績を評価すれば、情報をシェアしてヘルプし合うので、皆、仲がよいですよ」(石井氏)

営業マンたちは切磋琢磨し合っている。複数の営業先を飛び回って情報交換をする。中には1人で1000人も仲介業者とつながる営業マンもいるという。

### 確かな値付けとリノベで人気の高い物件に再生

その結果、同社には1日に40〜50件もの売り物件情報が集まる。担当営業マンがすぐに現場に飛んで調査し、チーム内で査定して社内稟議にかけられる。購入が決まったら、リノベーションを施して売却まで約4カ月。こ

のスピードの速さが同社の特長で、直近15年で約4300戸という買取実績につながっている。なぜこれほど回転率が高いのか。理由の一つが、物件選びの目利きと値付けの確かさだ。

「中古マンションの価値は、立地、築年数、管理状態、部屋の位置など、さまざまな条件で決まります。室内はリノベーションで自由に変更可能ですが、それ以外は現況がそのまま商品の一部になる情報なので、それらをしっかり調査します。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、何よりも営業マン一人一人が、物件や地域特性に関する深い知識と経験を持っていきます。それらを掛け

合わせた上でその物件の持つ価値を見極め、価格を提示します。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)

そして、もう一つの理由が、リノベーションの質の高さだ。ほとんどの築古物件はスケルトン状態に戻し、間取りや内装は飽きのこないスタンダードタイプを基本に、エリアの特性に応じて仕様や雰囲気を変えるなど、アレンジを加えるという。

「内装のテイストは、物件やエリアのニーズを一番よく知っている担当営業マンに任せています。自分のアイデアやセンスが形になっていく過程は楽しみでもあり、やりがいにもつながる



創業30周年を迎えたアイオス。長年にわたり培ってきたノウハウを、ベテランから若手までが共有する強みを生かし、売り手のニーズに対応。多様化するライフスタイルを敏感に感じ取りながら、安心して、長く、快適に住み続けられる家を提供することで、大切な資産を資産として次世代に継承するサポートをしている



営業担当者は3つのチームに分かれて活動。各人が得た情報を日々のミーティングで共有し、電卓片手に価格査定。活発な意見交換が行われる



終業後、石井氏の誕生日をBBQでお祝い。社員の仲の良さが伝わってくる

### 現場視察の積み重ねが、適切な価格設定とスピード感を生む

細澤和也さん 社歴12年

仕事上で大切にしているのはスピード感です。競合も多いので、仲介業者さんに、いかに自分を印象付けるかが勝負。「細澤はレスポンスが早い」と覚えていただければ、急ぎの案件でも自分を指名していただけると思います。

また、物件は必ず現地へ足を運んで視察します。その積み重ねが正しい価格設定に結びつき、仲介業者さんの信用につながるのだと考えています。リノベーションに関しては、最初に「ここはどういう人が買うのかな」とイメージし、その顧客像に合ったプランを内装業者と共に実現していきます。出来上がった部屋が顧客のニーズと合致し、すぐに売れたときはうれしいし、それがやりがいにもなっています。

駆け引きは一切しません。一貫してブレない姿勢で取引先の方々と接することが信頼を得る唯一の方法だと考えています。



### 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  
☎ 03-3382-3388  
☎ 03-3367-2856 (営業部直通)  
営業時間 / 9:00 ~ 18:00  
定 休 / 水曜日  
<http://www.aiosu.com/>