

イーリンクスいい縁(えにし)物語

プロローグ

橋

人といつことは今も昔も変わらない!

もうかれこれ10数年前になる。

28歳になる私のその足は、自然に戸の中へスット入っていった。

まさに無我夢中とはこのことであるのかもしれない。

千葉県茂原市で、約4千坪の開発許可を取得しなければならなかった。事業

主は、日本最大の宗教法人だった。

あたりまえの事だが、反対は予想されていた。

その前々年くらいにあのオウム真理教によるテロ事件があったばかりだった。

バブルは既に崩壊していた。父の経営している不動産会社は多額の負債を背負っていた。

くま

原点

最大の恨み
をこめ

魂と魂とがぶつかり合い歴史を作り塗り替えたんです!

私が父と一緒に仕事を始めたきっかけは、私が高校を卒業してオーストラリア留学から帰ってきた後、リクルート社でアルバイトしていたことだ。

今でも忘れない、当時父の会社が所有していた都内のテナントビルの屋上で、

突然、「俺の会社を手伝え」と言われた。

今になって考えると、もしかしていつかこうなると、漠然と考えていたのかもしれない。

何の疑問も感じることなく、その言葉に従った。

まさに時は、バブルの絶頂期であった。

父の会社も、テナントビルの他、多数の不動産を所有していた。

これがほんの数年後には、バブルの崩壊で一転地価が下落。資産価値はピーク時の10分の1まで下落し、多額の負債が残った。

そんな中で、所有する不動産の一部である新茂原の土地に購入希望者が現れたのだ。

この案件をうまくまとめられるかどうか、会社の窮地を救えるかどうかを決める勝負だった。

父と私は、少しでもいい条件で土地を転売するため、都道府県知事による

「開発許可」を取得してから売却しようと考えた。

とはいえ、4千坪といえば甲子園球場のグラウンドが約1個分弱くらいほどの広さである。

そんな大規模開発の経験などまったくなかった。

私が持ち合わせていたのは何年かの不動産取引の経験と、宅建の資格だけだった。

不安な気持ちでいっぱいだった。

出会い

侍

人と人がシンクロすると必ず何か生まれるんです！

その人は、設計会社のF課長であった。

F課長と私は、地元地権者の集まりで初めて顔を合わせた。その次の日から、F課長と私の二人三脚が始まった。

私は、当時住んでいた船橋の自宅から、来る日も来る日も車で1時間半くらいかけて新茂原まで通った。

私達の仕事は何軒かの隣地地権者、自治会、排水組合の方から開発行為に関する同意をもらうことだった。

まずは、部落のまとめ役の長老のところへ行き、いろいろな情報を収集した。

次に、地元住民へ向けてこの開発行為に関する説明会を開催した。

事前の情報収集の成果もあってか、説明会は大きな反対も出ることなく、無事成功裡に終わった。

仕事は事前の準備と情報収集、それに根回しが大切であると、このときに学んだ。

今でも「仕事は段取り八分」とよく言っている。

私達はその後も協力して、隣地同意、排水同意を取得した。そして、最後の難関は自治会会長の同意だった。

たしかその日は、暗く寒い冬の日だった。

会長宅の戸をたたくと、会長が出てきた。会長は、私達が同意をもらいに来たと分かると、急いで戸を閉めようとした。

その瞬間、まさにとつさに、私の足がすつと戸の中へもぐり込んだ。

そのとき何と言ったかはよく憶えていない。たぶん「少しだけ話を聞いてください」とか何とか言ったのかもしれない。

中に入れてもらって話しをすることが出来た。つめたい土間にテーブルが置いてあった。粘りに粘った。なんとか同意書がもらえた。

その後、許可はスムーズに降りた。異例のスピードで降りた。

物件は無事に売却できた。

今思うと、本当に無我夢中だった。

私はこの仕事を通して、20代で最大の成果を得た。

それは何も、無事に土地を売却出来た。それによって自社の負債を減らせたという表面上の成果だけではない。

「仕事は決して一人でしているのではない。どんな仕事もそれを達成しようとする協力者の助けがあつて初めてなし遂げられるのだ」

という当たり前のことを、身をもって知ったのだ。

その後、F課長に久しぶりに会ったときに、

「荒村さんと仕事をしてないと寂しいよ。また一緒に仕事がしたいよ!」
と云われた。

そのとき以来、

「どんな人とも、また一緒に仕事をしたと思われる仕事をする」

これが私のモットーになった。

成果云々も大事であろう。しかし、一人の人間が一人の人間と出会い、困難

を乗り越えて仕事を成し遂げたのだ。

以前の私も、決して物事をすべて自分一人の力で成し遂げようとするタイプではなかったと思う。

しかし、この瞬間は、「ただこの人に出会えて本当によかった」と、心の底からそう思えた。

「自分一人の力ではなく、仲間と一緒に成し遂げた」

そのいいようのない達成感を味わえたからであろう。

この出会いがなければ、今の私はなかったかもしれない。

この出会い、ご縁に、F課長に感謝である。

「僕はあくまでも材料にすぎません。だから、すばらしい人と出会えば

らしいこととでシンクロする瞬間を見たいし実感したいんです」

社名変更そして



モノ・サービスではなく最終的にはその人間に対して興味があるかです…

平成16年、父の会社の負債整理がひと段落したのを機に、有限会社城輝を社名変更して、株式会社イーリンクスとした。

イーリンクスは、いい（イー）ご縁をたくさん繋ぐ（リンクス）という意味で名づけた。

その後、市川1丁目のシャレードビルの4階約10坪を借りた。

しばらくすると、借りていたシャレードビルの3階が偶然、空く事になった。直感的に、「当社が借りるために空室になったのでは？」と思い、そのフロアを借りた。

当時は、パートの事務員さんと私の二人だけ。

まだ何をするのも決まっていなかった。

そんな時、事務員さんのご主人（元、不動産会社勤務）が会社に様子を見に来て、「荒村さん、いい場所借りたね」と言った。

そう言われ、その気になった。

場所がいいので賃貸の仲介を始めようと思った。

法人を相手にした土地売買ではなく、賃貸物件を探している一般のお客様を対象に、その仲介事業を行おうと思ったのだ。

その頃、知人のK君が、全国にフランチャイズ展開しているピタットハウスに加盟したいと言っていたので、ピタットハウスを展開している株式会社スタイツにいた知人のS君に、千葉の担当者M君を紹介してもらった。

結局、K君はピタットハウスに加盟しなかった。

代わりといっては何だが、当社が加盟することになった。

なぜピタットハウスに加盟したのかと聞かれれば、たしか千葉の担当者M君の一言、

「荒村さんは、軽い感じがする」

とか何とか言われこれに対する反抗心と、元来の負けず嫌いの性格から、
「それなら加盟してやるうじゃないか！」
そんな感じだった。

ただし、それだけではなく、土地の売買によって利益を上げるスタイルから、1件1件の仲介手数料をコツコツといたただくスタイルへと、会社の方向性を転換しようと考えての決断でもあった。

平成17年1月23日、ピタットハウス市川北口店がオープンした。

オープン前からたくさんのお客様が来店した。オープンしてからもたくさんのお客様が来店した。

正直、こんなにたくさんお客様が来店するとは思っていなかった。

そのときのメンバーは、私とパートの事務員さんと知人のTさんの3人。
Tさんは父の知人で私も以前から知っていて、オープン前に声をかけて手伝ってもらっていたのだ。

しかし、お客様は来るが、思ったほどに売上は上がらなかった。
Tさんと相談して営業の社員を募集することにした。

新聞の折込みチラシに求人広告を入れた。
その広告をみて応募してきたのがO君だった。

はじめての社員



馬鹿になれる人が強いんです！！

O君が入社した。21歳（当時）だった。
入社理由は、母親にそろそろ社員で働きなさいとのことだった。

若いがまじめであった。ただし頼りない感じだと思った。

○君の次に、取引先の紹介でIさんの入社が決まっていた。面接したIさんは、某ファミリーストランでアルバイトの責任者までやっていた。

歳は24歳（当時）。先輩の○君より2つ年上。

そこで、少し頼りない感じだった○君に成長してもらいたいと思い、研修に出すことにした。

研修といっても、それは7泊8日の訓練で「地獄の特訓」とも言われていた。正直、少し迷った。そんなハードな訓練に行かせて本人のためになるのか、会社のためになるのかと。ただ賭けて見ようと思った。

まず、本人に行く意思があるのかどうか確認した。

1日考えて行くといってきた。○君を訓練に送り出した。

静岡県の富士宮まで、訓練を見学に行った。

訓練が一区切りして○君と話した。

○君は泣いていた。

どれほどキツイ訓練かというのと、確かJR富士宮駅前で歌を歌ったり、夜間山道を40キロ歩いたり。細かいことまでは思い出せないが相当に辛い訓練だったと思う。

○君の気持ちを思うと私も、自然と涙があふれだしてきた。

大切な社員がこんなに厳しい訓練を受けているのだから、自分もしっかりしないといけないと思った。

訓練から帰ってきた○君は、見違えるようだった。オーラがでていた。ただ、それも長くは続かなかった。

○君はいいやつだったが、それだけでは売上は上がらなかった。

翌年の4月に、「DJになりたいから会社を辞めたい」と言ってきた。

○君とは何回も話しあった。ときに深夜になることもあった。

「辞めるのはいつでも辞められる。もう少し頑張れ！ 自分も周りも納得する結果を出してからでも辞めるのは遅くないじゃないか」

そういつて説得した。

結局、〇君は会社を辞めた。
はじめての社員が辞めたのは、本当につらかった。
今でも、社員、バイト、パートの事務の人でも誰かが会社を辞めるのは本当につらい。

〇君とは、年に何回か飲みに行く。

その飲み会で、〇君が言った

「あの時、社長に言われたことが、今になって分かるようになりました」
という言葉聞いて、〇君の成長が、涙が出るほどうれしかった。

その反面、〇君が会社にいる間にどうしてそれを分からせてやれなかったのか？ と自分が情けなくなつた。

初めての新築1棟募集

勝

俺のことが悪いのか？どうやってクライマックスを作るのか？

平成18年の10月ごろ、新築一棟マンション（間取りは1K・全48室）の入居者募集の話が入ってきた。

賃料査定を依頼されていたのは知っていた。

オーナーは兵庫の不動産業者だった。満室にして投資家に売却する予定の物件であった。

査定は社員のIさんが担当した。何度かアドバイスしたが、Iさんがほとんど自力で査定した。

入居者募集は当社ともう1社に決まった。
マンション1棟の入居者募集を任されるのは、初めてだった。
オーナーが建物管理会社を探していたので当社で紹介した。

その建物管理会社とオーナーの間で打合せをしていると、管理の方法などで何回か行き違いがあった。

当社はオーナーから募集を受託している立場なので、どちらかというオーナーサイドにたっていた。

ただ、管理会社の言い分もよく分っていた。
そんな中で、当社と管理会社の打合せが、当社で行われたのだ。

管理会社はその業界大手でしっかりとしていたが、融通が利かなかった。

打合せ中の私は、ずいぶん苛立っていた。

打合せは、私の一方的な話に終始し、そして終わった。

一方的な話し方は、私の悪いクセだった。

打合せが終わり、同席したIさんが言った。

「社長、そんな一方的な話し方じゃダメですよ！」

何がダメなのかIさんが話し始めた。

Iさんいわく、「社長はイーリンクスを代表しているのだから、もっと相手の会社の立場も尊重して話しをして欲しい」たしかそんな話だった。

その話がなぜか自分の腹にスツと落ちた。

今までは、自分が他人からどう見られているか、ほとんど気にしたことがなかった。

それ以後、自分がイーリンクスを代表しているという意識を強くもつようになった。

募集は翌年1月からスタート、当社で3分の2の入居者を当社で契約した。
大成功だった。

Iさんはそれからしばらくして家庭の事情で退職した。
今は某ハウスメーカーで営業として大活躍している。

Iさんのあの一言には、本当に感謝している。

これからの目標



色んな人と出会いたい！イロイロと吸収したい

平成19年の暮れ、店舗を市川駅前荒川ビルに移転した。
3フロアー別々に借りていたのを、ワンフロアーにまとめることにしたのだ。
何とか翌年1月からの賃貸の繁忙期に間に合った。
ビルはJR市川駅前1分もかからないところである。
市川駅前のよりよい場所への移転は、みんなの希望でもあった。

社員も増えた。最初の私とパートの事務員さんと二人から、社員4名とパート3名、私を合わせると8名の所帯になった。

この後のイーリンクスの目標の一つに、多店舗展開がある。
とはいえ、闇雲に店舗数を増やすことは考えていない。
常にお客様の立場に立って行動する。その結果、お客様に喜ばれ、仲介手数料をいただける。

私たちの給料は、お客様が払ってくださっているのである。

この9月から、新たに売買仲介部門を立ち上げた。
そして売買部門に関しては、仲介手数料最大無料化のサービスを開始した。
これまで不動産会社は、宅建業法に定められた上限の仲介手数料を、当たり前のように受け取ってきた。

しかし、インターネットのブロードバンド化によって、お客様と私たちの情報差はなくなった。

実際のところ、お客様が私たち業者より多くの情報を持っている場合も少な

くない。

これによって、お客様が不動産会社を選べるようになった。

今後、不動産売買の仲介手数料最大無料化サービスは日常化するだろう。

そして、証券業の手数料が自由化されたように、不動産業界においても必ず自由化されるだろう。

私たちイーリンクスの究極の目標は、売買仲介手数料の完全自由化である。

この不動産業界も、変化しなくてはならない。

その最先端を、イーリンクスは、進みたい。

不動産業はサービス業であるという原点に戻り、お客様にとって何がいちばん良いことを常に考え続けていきたい。

イーリンクスの歴史を創るのは、私だけでない。

イーリンクスのメンバー、一人ひとりである。

私が、かつて新茂原の仕事で味わった言葉ではいいあわせないほどの達成感をイーリンクス全員で味わいたい。

平成20年 11月吉日

株式会社イーリンクス 代表取締役

あ ら む ら や す ひ ろ
荒村泰啓

荒村泰啓（あらむらやすひろ）

1967年（昭和42年）2月3日生まれ

東京都新宿区出身

41歳

千葉県県立高校卒業後

単身オーストラリア留学

帰国後リクルート販売部千葉営業所でアルバイト

その後父親の経営する会社へ就職

バブル崩壊で多額の負債を負う

債務返済に奔走。

平成5年有限会社城輝設立

平成16年株式会社イーリンクスに社名変更

同年ピタットハウスフランチャイズに加盟

平成17年1月23日ピタットハウス市川北口店オープン

現在に至る

<イーリンクスのミッション>

私たちは、すべてのお客様に感謝の気持ちを忘れず自ら考え行動

し自らを成長させ、よりよいご縁を繋ぐいい会社を目指します！

<連絡先>

株式会社 イーリンクス

〒272-0034

千葉県市川市市川1丁目8-2市川駅前荒川ビル6階

Tel 047-329-3310

FAX 047-324-5980

メール info@e-links-i.com

URL <http://www.e-chukai-zero.com>

<http://www.ohheya.com>