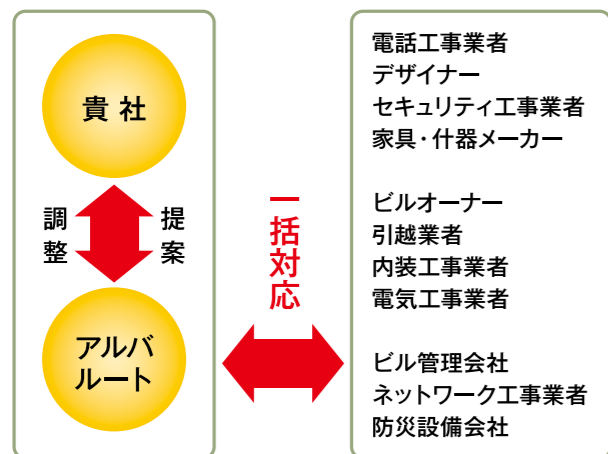




業務フロー

■クライアントの立場に立ったプロジェクト管理

移転に関わる折衝・手配をクライアントの立場に立ってプロジェクトを管理していきます。一括対応することで、オフィス移転の様々な手間を省きます。



【サービスの流れ】

①ヒアリング

お客様のご要望をヒアリングさせていただきます。タイムスケジュールや今後の流れをご説明させていただきます。

②現地調査

ご移転先・現事務所の調査をさせていただきます。図面作成のために必要な設備調査や既存什器の寸法を調べます。ビル管理会社からの規則も打合せを行い、法的な観点からの調査を行います。

③プランニング・デザイン

まずは、レイアウトプランとデザインプランをご提出します。その後、具体的なレイアウトイメージやデザインイメージ、コストを把握いただき、ご要望に応えるまで、ご納得いただくまでプランを練り直します。

④施工/引越し

ご契約から施工管理まで責任を持って行います。ビル管理会社との面倒な調整も一括して行い、ご移転・作業完了まで滞り無く業務開始できるようにトータルでサポートさせていただきます。

「高校時代は野球一筋、大学に入ってからテニス三昧と、スポーツに打ち込んだ学生時代を過ごし、いざ就職となった時には、あまり明確なビジョンはありませんでした。大学卒業後、まず飛び込んだのは外食産業です。時代はバブルも盛り頃の頃、新日鉄が多角経営の一環として外食に参入した際にできた会社で、すかいらくとの合併企業でした。その会社の新卒2期生としての入社です。何と云ってもイケイケの時代でしたから、外食には成長性を期待してのことでした。3年間在籍して、キッチンやホールを担当し、マネージャーもやりましたが、私には決定的な問題がありましたね。それは自分の味覚に自信が持てなかつたことです。何せ、どんなものを食べても美味しかったものですか（笑）。それでも、石の上にも3年」と思い頑張っていました。が、やっぱり向いていないと思っただけです。ただ、この仕事の経験から、私は人と接する仕事が好きだとハッキリ認識しました。人々とお客様であったり、パート従業員だったりののですが、こういう

「若気の至りで無計画に会社を辞めてから、仕事を探し始めたのですが、就職情報誌でたまたま目にした測量会社にアルバイトで入りました。精勤ぶりが認められてか、3カ月後には正社員に任用されましたね。4年間、測量の仕事が続きました。その仕事のお客様に大手住宅メーカーがあったのですが、そのご発注で宅地の測量なんかをずいぶんやりました。しよっちゅうそういう現場に出入りしていると、そのメーカーの営業さんが、お客様と話しているところにちよくちよく遭遇しまして、私自身もあっちの方、つまり営業の方が面白そうだな、向いてそうだなと思いました。不動産にかかわる仕事をしていても、測量はいわば裏方作業。もつと表舞台で人と接したり、大きな仕事をしてみたいと思うようになったので、そこで、いろいろ調べてみると、

アナクロと笑うなかれ!

こんな時代だからこそ『義理と人情の不動産屋』が
必要なのだ!

(株)アルバ/代表取締役

上内健生氏

回り道の末に
たどり着いた天職が
不動産仲介業だった!

東京都中央区京橋は、日本橋同様、江戸時代の代表的な下町だ。だが、今日的なイメージではオフィス街として名高い。事実、日本を代表するような大企業の本社オフィスが立ち並ぶ。徒歩圏内には八重洲、丸の内、銀座もあり、この界限だけでどれほどの会社が存在するのか、想像もできない。そんな京橋に会社を興して10年。株式会社アルバは、オフィス専門の不動産仲介を生業としている。だが、ただ単に物件をオーナー



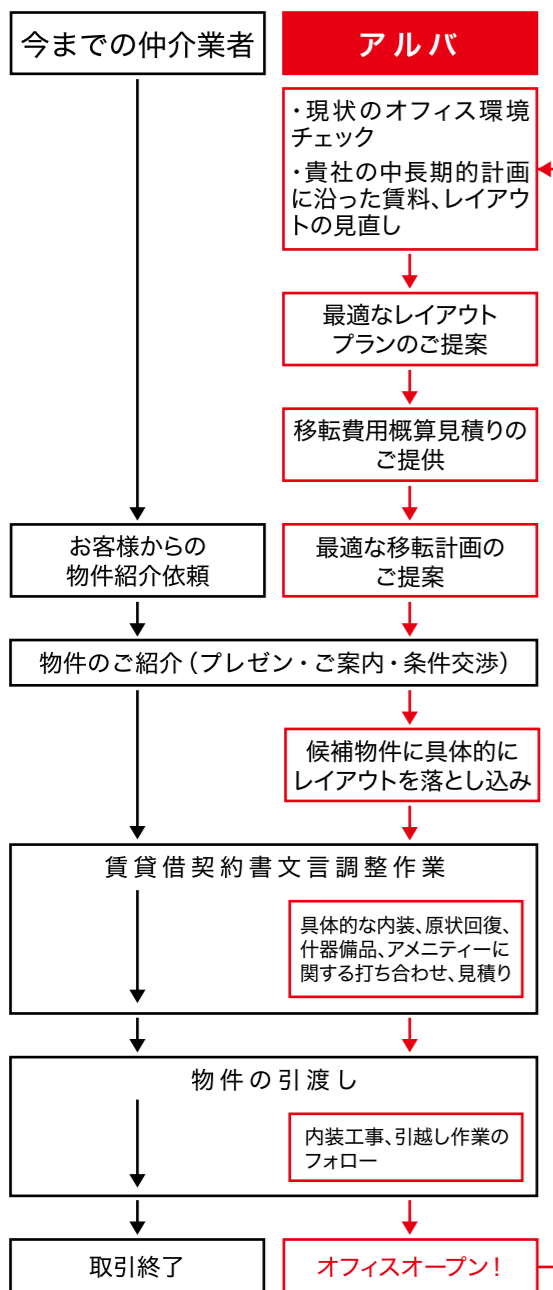
「芸に秀でるといえるのは、中小零細企業にとつて最大級のアドバンテージだ。もつとも、そういった自信の一本がなければ誰も起業しようとは思わないだろう。ところが、その芸が『義理と人情』という、時代がかった会社があった。不動産仲介の株式会社アルバである。世知辛いこの時代に『義理と人情』は武器たり得るのか……。」

から店子に引き渡しておしまい、そんな当たり前で不動産屋ではない。オフィスの専門家として、あらゆるニーズに精通するプロ集団なのだ。オフィスの移転時には様々な付帯業務が発生する。例えば、旧オフィスの原状回復や、新オフィスでのレイアウト、果ては登記手続きまで、アルバに相談すれば解決できない問題はない。オフィス移転をトータルでサポートするワンストップサービスが、売りのアルバだが、この会社の創業者である代表取締役・上内氏の出発点は不動産ではないそうだ。



◎アルバとはこんな会社です！

物件の紹介だけでなく、
きめ細かなサービスが自慢！



●プロフィール
上内健生(じょうないけんせい)氏…昭和43年熊本県生まれ。獨協大学法学部卒業。高校時代は野球、大学時代はテニスに打ち込んだスポーツマン。大学卒業後は外食企業から測量会社、そして不動産業を経験。平成16年株式会社アルバ設立。
●株式会社アルバ
〒104-0031 東京都中央区京橋2-11-3 服部ビル5F
TEL 03-3563-0137 http://www.alba-realestate.com/

相談されたお客様も、移転後のラ
ンニングコストを含めた予算管理
が簡単にできる。結果、事業計画
も立てやすい。成長企業であれば、
従業員も増え、オフィスに求めら
れることも変わってくるのです。
そういう部分をご相談いただけ
ることが我が社の強みであり、結果
として長期のお付き合いをさせて
いただけることになるわけです」

普通、不動産屋との付き合いは、
不動産のオーナーでない限り1度
の契約と更新手続きに限定される
だろう。だが、オフィスリアル
のアドバイザーとなれば、もっと

深く長い付き合いが可能となる。
「今時の不動産仲介と言えば、イ
ンターネットで物件を検索し、そ
れを不動産屋に持ち込んで、契約
したらおしまいというケースが多
い。ですが、我が社では相手のお
悩みまでお聞きしながら、不動産
のプロとして最適なソリューション
をご提示し、その信頼関係から
長くお付き合いいただく。これこ
そが我が社の目標です。そのため
には高品質で低価格なサービスを
提供できる各種のネットワークが
必要になってきます。それを強化
するのが目下の急務ですね。一般

的に企業には顧問弁護士や信頼で
きる税理士といった立派な外部ブ
レーンがいます。我が社は
お客様にとっての最適なオフィス
管理者となって、オフィスのこと
ならアルバに任せ、と言われない
んです。そのためにも、単に移転
毎の仲介だけでなく、顧問料をお
客様から頂戴するようなビジネス
にしていきたいですね」
つまり、『オフィス担当顧問』会
社こそ、アルバの目指す会社像と
言えよう。
「お客様のオフィスに対する要望
は、必ずしも移転ありきではない
です。仕事をしたかった。不動産仲介
は物件のご紹介をして契約を結ぶ
こと。そしてその仲介手数料をい
ただきます。我々にとってそれが
日常業務でも、お客様にとって移
転というのは頻繁に行うものじゃ
ない。つまり経験が少なく、ノウ
ハウもないということです。特に
中小企業ではなおさらでしょう。
そんなお客様の不安や負担を軽減
することが当社の目指すところな
んです」
それには、顧客が個別に頼む必
要があった不動産屋、内装屋、引
越屋といった窓口業務をアルバに
一本化することが早道だと思
い至った。
「ワンストップで話が進めばお客
様は楽でしょう。それに、費用の
ことも。移転したい会社の社長と
しては、トータルのコストがどの
くらいかかるのかは最大の関心事の
はず。それも1カ所からのすべて
の情報を得られれば、これほど楽
なことはいけません。『場所はどこ
で、どのくらいの広さで、諸々含
めて予算はこれくらいで』とご相
談いただければ、我が社が一括で
ご回答する。そうすることで、ご

法人対象の賃貸オフィス事業が面
白そうだと。実に安直な考えだっ
たのですが、土日が休みというの
も魅力的に映りました(笑い)」
今度はきちんと次の会社を決め
てからの転職で、いよいよ不動産
仲介の世界へと飛び込んで行った。
「法人向け不動産仲介の大手企
業に入社しました。面接したそ
の場で内定をいただき、正直若
干…って部分もあったのですが、
が。まあ、この世界の大手とい
うこともあって、思い切りました。
もちろん、元いた測量会社からは
慰留もあったのですが、すでに次
が決まっていますと告げると、快
く送り出してくださいました。29
歳の時でした。ところが、その会
社は毎日のように中途入社社員
が入ってきては、次々と辞めてい
くような会社だったんです。入社
初日から上司や先輩からの指導も
一切ないまま、この人についてい
けと言われるだけでした。その先
輩はとにかく歩くのが異常に速く、
訪問件数も多くて。今風に言う
ところの典型的なブラック企業だっ
たわけです」

庶民感覚で言うと、不動産業に
は胡散臭さがつきまとう。やはり
リピーターが付きにくい業界だか
らだろうか。
「誰も教えてくれないから、見
よう見まねで動いていました。1
週間後、上司から『よくもったね』
と声を掛けられた。それを聞いて
試されているのかと思つたんで
すが、その後も約1カ月間ほつた
らかしの席にされました。ある日の飲
み会の席で、初めて上司や先輩と
ちゃんと話をする機会が訪れたん
ですが、周りからはすぐに辞める
だろうとか、29歳と年齢がいつて
いるから余計に大変だろうと思わ
れていたことを知りました。そこ
で、何でせんせん仕事を教えよう
としないんですかと尋ねると、教
えてもすぐ辞めていくので、残つ
た奴に教える方が効率的だとおつ
しやる。考えようによっては合理
的なんですよ(笑い)。じゃあ、
僕は残つたんですかねと確認すると、
その通りだと言われました」

「その日以降、会社には誰よりも
早く出社して、掃除や仕事の準備
意を新たにします。
こんな過酷な環境も、体育会系
のガッツで乗り切った上内氏は決
意を新たにします。
「その日以降、会社には誰よりも
早く出社して、掃除や仕事の準備

お題目だけじゃない、
真の『顧客中心主義』を
目指して

それまでの会社から、不動産
業を営む上でのノウハウは充分吸
収できた。だが上内氏が思い描く
『不動産道』は、そういったうわべ
のテクニクだけでは実現不可能
だった。
「これまでの会社都合が優先さ
れる仕事のやり方は、自分の会社
では取り入れたくありませんでし
た。お客様を中心に据えた考え方