

特別企画

21世紀を担う 有望企業の研究

巷では、サブプライム問題、原油高、円高、株安、改正建築基準法の影響など、先行き不透明感を指摘する声は多い。しかし、力強いトップに牽引され、着実に成長を続けている企業も確かに存在する。そんな将来性豊かな企業にスポットをあて紹介する。

〈企画・制作＝(株)エスコミュニケーション〉

萬成社

大阪と共に歩んだ112年 不動産業界の老舗企業

不

動産は英国では「Real Estate」といわれ、直訳すると「本物の財産」という意味になる。品物や通貨のように失われることがなく、貴重な存在だったことからこう呼ばれた。

株式会社萬成社は大阪市で1世紀以上にわたり、顧客の財産を守り抜いてきた不動産の老舗中の老舗企業だ。創業は明治29年にまでさかのぼる。

「当初、不動産業は大阪ではとても珍しい商売で、同業者もほとんどいませんでした。周辺はまだ借家ばかりで、昭

和30年頃まではそれらの管理を二手に引き受けていました」と、長い歴史の一端を語るのは平野平社長。

まさしく明治時代のベンチャー企業ともいえる同社は、大正12年の信託法施行に伴い、認可第1号の信託会社を設立しているというのも特筆すべきところだろう。

現在は不動産の仲介・管理を中心に、相続・資産処分、相談や企業の用地取得など、幅広い不動産コンサルティング領域で活動している。

脈々と継承されているのは会社の歴史だけではなく、5代目に当たる平野社長は「やはりお客様の利益が最優先ですから、無理に売り買いを押し付けるようなことはせず、じっくり腰を据えた長期的な視野でのアドバイスを心がけ

ています」と話す。

このような地道な取り組みはリピーターを増やし、2世代、3世代にわたっての付き合いも少なくないという。

「信用と堅実」を大切に 業界の二本となる企業に

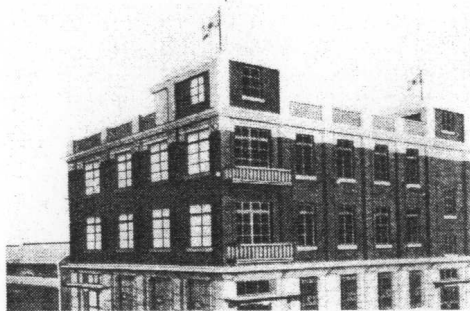
「営業はお付き合いを大切に」というのが同社の経営方針。顧客の希望物件を見極めるため、何度でも通いつめて関係を深める。100年来伝承されたノウハウをもとに、経験豊富なスタッフが最適な提案をしていく。

その際も、「管理や仲介といったサービスは目に見えないものですので、それに値するお客様からの感謝の言葉をいただけるよう、日々業務に取り組んでいます」平野社長と真摯な姿勢は崩さない。

付き合いの長い顧客からは、不動産に関する相談はさることながら、財産の問題、親子・兄弟間のあつれき、工場経営に関する問題など、その範囲は多岐にわたる。

「お客様が本当に困っておられる時こそ、当社の経験やノウハウが生かせると思います。老舗企業として業界の二本となるような企業を目指したい」（取締役・小久保彰三氏）

新規顧客の開拓にも積極的に取り組む同社は、今後とも「信用と堅実」という気持ちで大切に、不動産の仲介・管理業務を徹底していく意向だ。明治・大正・昭和・平成と4つの年号をまたにかけ、次世代へ向け、今日も新たな歴史を刻み続ける。



大正時代の社屋

【会社データ】

本社 大阪市中央区北浜
3-1-12 萬成BLDG
☎06-6231-1253
創業 明治29年
資本金 1000万円
社員数 5名

事業内容 不動産の売買・交換・賃借並びにその仲介、不動産の経営並び受託、不動産の他財産の管理及び運営に関する業務の受託、資産運用の受託、損害保険代理業
免許番号 大阪府知事(13) 第274号
<http://www.manseisha.com/>



おさむ 平野平 社長