

MTM アセットマネジメント 株式会社
代表取締役

馬場 勲

学業修了後は沖縄でスキューバダイビングのインストラクターを務めた後、飲料水のメーカーに就職。その後、付き合いのあった大手不動産会社の役員からヘッドハンティングを受けて不動産業界へ足を踏み入れる。不動産売買仲介業務の経験を積みながら宅地建物取引士の資格も取得。11年間にわたる勤務で幅広い人脈を構築し、理想のサービスを実現すべく2017年にMTMアセットマネジメント(株)を設立した。



信頼で人をつなぎ、柔軟・迅速に対応 生の交流で顧客が幸せになる不動産を

大手不動産会社で長年ノウハウを磨いた馬場氏が2017年に立ち上げた、MTMアセットマネジメント(株)。同氏が掲げる人間関係を重視した経営スタイルや、その根底にある哲学について、元サッカー日本代表の城彰二さんが迫った。

Guest Comment>>



城 彰二 (元サッカー日本代表)

大きなお金が動く不動産業にありながら、物腰柔らかな馬場社長からは、顧客の幸せを真に考えていらっしゃる誠実さが伝わってきました。2020年の東京五輪を前に土地の価格も変動していますから、信頼できる人に査定をお願いしたいタイミング。不動産売買でお悩みの方は、どんどん社長に相談して頂きたいですね。私も影ながら会社の成長を応援しています！

ノウハウと人脈を築き上げた11年

城 馬場社長は、もともとはスキューバダイビングのインストラクターだったそうですが、まずは不動産業界に入られたきっかけを教えてください。

馬場 私の身内が大手不動産会社に勤めていて、その時の上司である役員の方が「一緒に働かないか」と声を掛けてくださったことですね。初めは社交辞令かと思ってお断りしていましたが、何度も熱心にお誘い頂いて。その中で私が物件購入でトラブルになりそうだった時、その方が親身になってサポートして下さったんです。そのご恩もありましたし、大きな話をとりまとめられる不動産業に憧れ

も感じ、営業職として入社することを決意しました。

城 未経験から大手の会社で働き始めたのですね。最初は苦勞もあったことと思います。

馬場 そうですね。何も資格を持っていませんでしたから、働きながら夜遅くまで勉強する日々が続きました。それでも、2年で宅建の資格を取得することができましたし、個人・法人のお客様の不動産売買のノウハウも幅広く学ばせて頂けたんです。そうして着実にスキルアップすることができたのも、上司をはじめとする周りの方が支えてくれたおかげだと思っています。

城 そして今は独立を果たされています

が、そこにはどのような理由があったのでしょうか。

馬場 11年間勤務し、何百というお客様と接する中で、「こうしたほうがお客様により良いご提案ができるのでは」と感じる部分が見えてきたんです。幸いにも背中を押してくださる方が多く、そうした自分の理想をかなえるために、一歩を踏み出したという流れです。

顧客が納得する不動産売買を

城 なるほど。より顧客本意のサービスを追い求めて独立されたのですね。では現在は、具体的にどのようなお仕事をされているのですか？

馬場 居住用やオフィス用、投資用の物件売買の仲介業務を手掛けている。扱っているのは、マンション、戸建て、ビル、倉庫、商業施設、土地など、売買できる不動産全てです。規模も幅広いですが、どんな案件にも共通しているのは、それが売り手・買い手の双方にとって、人生における大きな取り引きだということ。「この売値で損をしていないか」「間違った買い物をしていないか」など、お客様の不安は尽きませんから、そこに正面から向き合います。そして、お客様が納得した売買ができるよう、時間がかかっても綿密にコミュニケーションを取るように大切にしているんです。

城 それは心強いですね。じっくり時間

をかけて頂ける分、強固な信頼関係が構築できそうです。

馬場 また、さらに深い関係を築くためにも、できる限りお会いした上でお話をするようにしています。もちろん、メールや電話は便利ですし、私自身も使っています。ただ、大切なことは実際に向き合ってお話ししないとずれ違ってしまう可能性もありますから、私はフットワークの軽さを生かしてお客様の元に迅速に赴きます。お客様には、そうした対応力や人となりの部分まで見てご検討して頂ければと考えているんです。

城 誇りを持ってお仕事をされている様子が伝わってきます。すると、やりがいも大きいのでは？

馬場 ええ、お客様の人生に深く関われるというのもあり、シンプルに毎日の仕事を楽しんでいます。何より、理想の契約というゴールを迎えられたお客様の喜ぶ顔を目にできると、私としても本当に嬉しいです。そして、その場だけでなく、数年後に「あの契約ができて良かった」と改めて言ってくださったり、他のお客様を紹介して頂けたりすると、この仕事をしていて良かったと思いますね。

城 契約が成立した後もお付き合いが続くというのは、素晴らしいですね。

馬場 本当にありがたいことです。それに関して、心に残っているエピソードがあって。前職時代、個人のお客様の居住用マンションの購入をお手伝いしたこと

がありました。大きな案件ではないながらも誠心誠意の対応をさせて頂き、契約後も年末年始のご挨拶をするなどご縁をつないでいたんです。すると数年後、その方から大規模なプロジェクトを紹介して頂けて——不動産の仕事は「人」が全てなのだと思いましたが、多くの方々に支えられて事業を手掛けられているということ、経営者になった今では一層強く実感しています。

城 社長には「どんな相談でもしたい」と思わせる物腰柔らかな雰囲気がありますし、そうした人柄があってこそ、縁が広がっていくのでしょうか。今後の展開についてもお聞かせください。

馬場 現在、当社の人員は少数ですが、これからは会社を成長させながら、少しずつ従業員を増やしたいです。その中で、責任ある者としてビジョンや信念を伝えられると理想的ですね。

城 社長の下になら、きっと志を共にする仲間が集まると思います。

馬場 ありがとうございます。どんな時代であっても、「安心を買いたい」というのが、不動産仲介業におけるお客様のニーズだと考えています。データ面やメンタル面など、さまざまな角度からお客様に安心を提供できる会社として成長していきたいです。また、この業界は社外の仲間との連携も鍵となりますから、互いに支え合って事業を展開していきたいと思っています。

Company Data>>



MTM アセットマネジメント 株式会社

〒231-0015

神奈川県横浜市中区尾上町5-69
KIT 関内ビル3F

URL <https://www.mtam.co.jp/>

