



顧客

# 建築と不動産のプロとして 顧客の満足を追求し、信頼を紡ぐ

代表取締役

## 園生 貴之

北海道釧路市を拠点に、不動産販売やリフォーム工事などを手掛ける『UONOS』。同社を率いる園生社長は、関わる人とのつながりを大切に、ハウスメーカー勤務時代に培った建築の知識を活かして堅調に事業を推進している。タレントの布川敏和氏が、そんな社長に様々なお話を伺った。

——早速ですが、園生社長が現在の事業を手掛けられるまでの経緯から。

大学卒業後は段ボール会社への就職を経て、スウェーデンの輸入住宅を専門に扱うハウスメーカーで営業職としてキャリアを蓄積しました。それから釧路にある不動産会社に転職。そこで不動産仲介を通して、売り主さんと買い主さん双方から感謝されることに大きなやり甲斐を感じるように。またお客様と真摯に向き合い、強固な人間関係を築けば、紹介などでご縁が広がっていくことにも手応えを感じられるようになったんです。やがて独立心が芽生え、予てから「将来一緒に仕事をしたいね」と話していた当社の専務と二人で別の不動産会社に2年間勤

め、さらに経験を積みました。そして今から3年前に起業し、二人でスタートしました。ありがたいことにお互いの人脈の中から仕事が生まれていって、比較的順調に進むことができました。独立当初から一貫して持ち続けてきたのは、自分たちが関わるお客様を大切にして、その方々をつないでいければいいなという想い。どんな仕事もそうだと思うのですが、お客様がいなければ私たちの事業は成立しませんからね。

——紹介でお仕事につながっていくのは信頼されている証拠ですね。御社の強みはどんなところでしょうか。

建築業の知識とノウハウを兼ね備えた不動産会社というところが強みだと思っています。不動産業だけ手掛けていると、なかなか深く建築に携わることはないと思います。当社はスタッフ皆が建築の知識を持ちながら不動産業を手掛けているので、他ではできないようなアプローチができます。一般的な不動産会社は、ひとつの物件に対して売買を行うだけですが、我々はその物件の売買に加えて、建築のプロとしての視点から「もっとこうしたほうがいいですよ」、「こういう風に直していったほうがいいですよ」といったアドバイスができます。

——それはお客様にとって有益な提案ですね。お話も尽きませんが、今後の展望について教えてください。

会社を設立すると、まずは10年存続を目標にされる方が多いですが、目標達成後、次の目標を見失う方が多いと聞きます。私は「50年」を目標にしています。80歳くらいまでは最前線に立って、社長を続けていきたいというのがひとつの目標としてあります。もうひとつの目標は、引退後にアフリカなどの貧しい国へ移住して、支援活動に携わること。同じ人間なのに裕福な人もいれば、貧しくて食べられない子どもたちもいる——そんな不平等をなくしたい。資金ももちろん必要ですし、できるかどうかわからない壮大な夢ですが、叶えたいですね。

(2022年3月取材)



## 株式会社 UONOS

北海道釧路市新栄町 14-10 2 階

URL : <https://uonos.jimdofree.com>

「学生時代は野球に打ち込まれていたという園生社長。偶然にも、スタッフさん全員が野球経験者なのだそう。野球の神様が導いたご縁なのかもしれませんね。ぜひこれからも一丸となって多くのお客様とのご縁をつないでいてほしいです。陰ながらではありますが、応援していますよ！」

interviewer : 布川 敏和

