

業者会発足で情報一元化

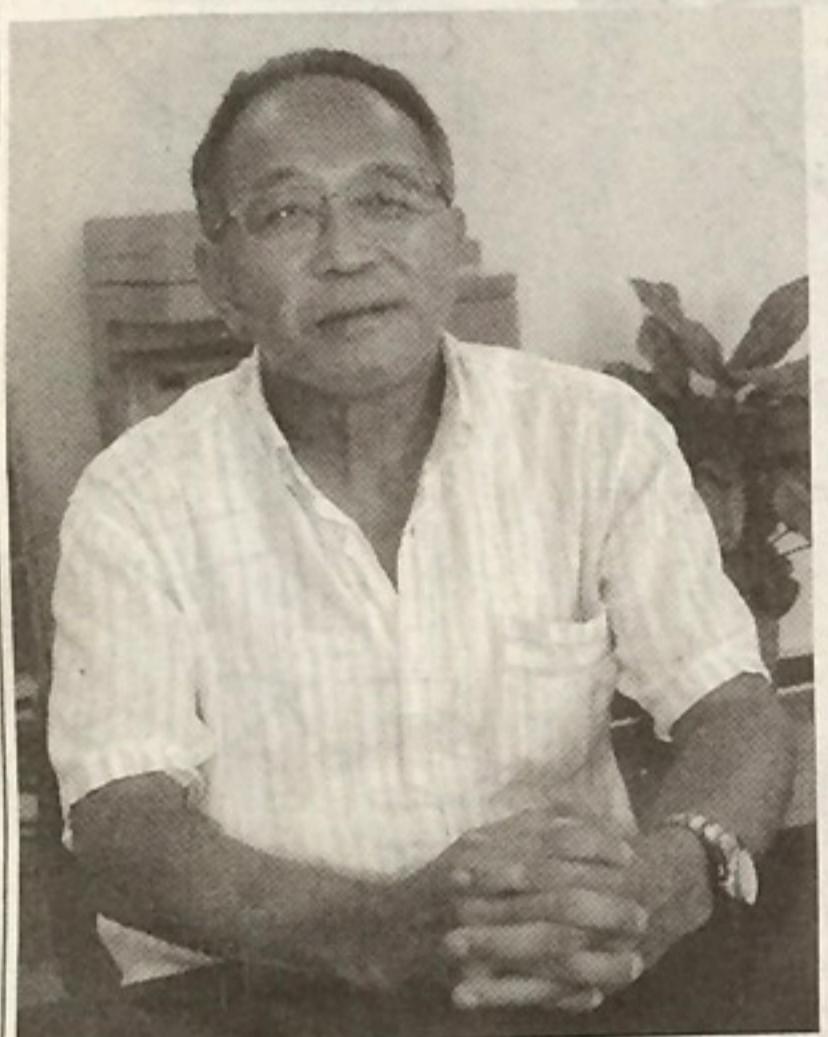
「たとえば、どんな分野で向上を？」「これから外国人がどんどん八重山に入つてくる。せめて片言の英語で不動産の話ができるようになりたい。挫折することもあるが、まずは目標を立てることが大事。商売というより、日常生活のテレマだね」

—(有)開商事は不動産業ですか
毎年、会社のテーマを決めていま
すね。今年のテーマは「向上しよう」
ですね。これを選んだ理由は?
「会社は社長自身が向上しないと
前に進まないと思つてゐる。会社じや
なくて自分が変わらしかねない。従
業員を含めて3人しかいなさい小さ
な会社だから」

「仁開さんのご先祖はどこの方ですか。」
「大正7年に、祖父、祖母が徳島県からサトウキビ栽培のため石垣島に開拓移住した。私は3代目。会社の現在の場所で昭和29年に生まれた」

先驅者 (2) pioneer

(有)仁開商事代表 仁開一夫さん（60）
「ライバル」が「協力関係」に



「でほしいと言つても、一つの会社だけのお客では売れない場合がある。他社のお客も入れれば、物件がよく回るようになる。お客様としても『この業者に物件の売却を頼んだのに、1年経つても売れない』ということがなくなる。みんなで協力して売るから。手数料の折半とか、そういうことはあるけどね」

—それまではライバルだったんですか？

仁間さんは初代会長でしたね。

ようになつた。業界にとつて一つの節目になつたのでは」

併した。まあ、親の店だけどね」
——仁開さんのビジネスの特色は?
「平成11年に不動産業の12業者を集めて八重山地区宅地建物取引業者会をつくった。お客さんが物件を探して、不動産業を一軒一軒回るのは大変だ。12業者の共同のホームページを立ち上げて、物件の情報の一元化して見ることができるようにになった。業界にとつて一つの節目になつたのでは」
——仁開さんは初代会長でしたね。
「10年くらいやつた。今は3代目の会長になつている。それと月に1回、会員が集まつて情報交換をしている」
——それまではライバルだったんですね。
「そう。お互いに『情報は渡さない』という感覚だつた。そうすると、石垣市民のためにならないんだよ。売つてほしいと言つても、一つの会社だけのお客では卖れない場合がある。他社のお客も入れれば、物件がよく回るようになる。お客さんとしても『この業者に物件の売却を頼んだのに、1年経つても売れない』ということがなくなる。みんなで協力して売るから。手数料の折半とか、そういうことはあるけどね」
——なるほど。

八重山地区宅地建物取引業者会の初代会長として同業者を取りまとめ、インターネットを利用した「情報の一元化」にいち早く取り組んだ仁開一夫氏。日常生活の小さなことから大事に取り組む姿勢は、毎年設定する会社のテーマからもうかがえる。「向上しよう」という決意は、顧客の身になつて考えるところから始まる。

「仁開商事が最近手がけた大きな仕事としては、宮良の石垣リゾート建設がありますね。」「最初はオーナーが『世界に通用する最高級のリゾートを造りたい』ということから遠くもなく、それでいて海岸線、ビーチサイドがある。私は土地購入の仲介、地元住民との交歩などを担当した」ところは珍しい。他の離島にはこんな組織はない。県内で一番最初につくつた」