

●アクシエ <http://www.axie.co.jp>

## 不動産投資コンサルティング業務と1棟借りの管理・運営業務を展開

「札幌中心部では、不動産活用にも少し熱気が戻ってきました」とアクシエ（札幌市）の荒木三希子社長は声を弾ませる。

2002年9月の創業だが、主に法人を対象にした不動産投資コンサルティング業務や、1棟借りをしたテナントを探してサブリースを行う事業などを着実に根付かせてきた。

毎月固定的な家賃収入が約束され、テナントの出入りに神経をすり減らさなくても済むサブリースは、オーナーには願ってもないシステムだ。アクシエには潤沢な出店希望者のストックがあるので、大抵の物件を埋める自信がある。こうしたことから、空き室、空きオフィスに悩む顧客にこのシステムを提案し、非常に喜ばれているという。とはいえ、

「お客様の大切な資産をどう運用するか。考えてみたら、本当に責任の重い仕事です。お客様から、全面的なご信頼をいただけるようであれば、到底できません」

荒木氏は、そう言葉を引き締める。営業スタッフにも、「常にお客様から、相談されるような人になってください」と言い続け、信頼される人間関係づくりこそ、不動産ビジネスの原点であることを浸透させてきた。

ほかにも、一般不動産の賃貸、売買の仲介業務、新築、リフォームなど不動産事業全般を展開している。

祖父も父も不動産事業を営んでいるという荒木氏。学校卒業後、しばらくは他業界で仕事をしていたが、結婚を機に退職。出産後、仕事を再開しようと思ったとき、社会は子持ちの女性には冷たかった。

「子持ちの女性が働くといくとパートか派遣社員などが当たり前。第一線で仕事をやるチャンスはほとんどない。それなら、自分でやるしかないと考えたんです。やるなら、門前の小僧で多少の知識がある不動産事業をやろうと決意しました」

それからの追い上げがすごかった。子育ての傍ら、父親の会社で不動産事業を実地に勉強し、さらに宅建、ファイナンシャルプランナーの資格取得にもチャレンジ。人一倍の頑張りの末、ついに起業にこぎ着けた。

現在は札幌市中央区に特化し、資本を集中して投下することで知名度アップを目指す。父親が経営する会社との

コラボレートも多くなり、次第にアクシエの存在感や方向性に共感する動きも目立ってきた。

「最近では、どさんこ飲食繁盛会セミナーを主催し、フードコートなどの企画も行っています」

と事業拡大には意欲的だ。「もっと資本を投入して札幌を繁栄させたい」。そのためには、全国の投資家からの応援も受け、顧客との信頼関係を強化し、不動産を紹介して付加価値を生み出すことで、ビジネスに弾みをつけたいと考えている。



「将来は北海道の人と企業、そして都市化との橋渡し役としてさらに貢献したい」と荒木三希子社長は瞳を輝かせる