

プロジェクト A 株式会社

北海道札幌市中央区北 3 条東 5 丁目 5 番地 岩佐ビル 3 階
URL : <https://project-a2016.co.jp/>



不動産を通して、
人と地域に
笑顔と幸せを。

北海道全域が私たちのフィールドです。

Anchor's
PERSON

代表取締役 **新屋 宗伸**

「信頼して任せてくださったお客様には
必ず成功していただきたいのです」

北海道全域において、不動産企画・開発事業や不動産売買・仲介事業を手掛けている『プロジェクト A』。初めての投資から追加物件の投資・運用まで幅広く支援しており、銀行とのやり取りや、販売後の建物の管理業務なども行い、お客様をサポートしている。きめ細かなサポートの裏には、新屋社長の「お客様に成功していただきたい」という信条がある。同社を、そして社長を信頼して任せてくださったお客様に応えたい。その真っ直ぐな想いが、同社の礎なのだ。

現物資産は
安定した収益源に。

定期的な家賃収入を得られる安定のキャッシュフロー。
早期退職や老後の備えにも最適です。

節税効果や
インフレ対策。

目的や予算に応じ、自在に投資スタイルの選択が可能。
各種税金対策もでき、思い描いた形で資産価値を守れます。

保険としても。

家族に残す資産として。
自身の資産に対するリスクヘッジとして。



project-A



代表取締役
新屋 宗伸



営業統括部長
今尾 清之



タレント
ダンカン

Executive interview

不動産を通して、人と地域に笑顔と幸せを—— アイデアと創造力でお客様の不動産運用をサポート

北海道全域にて、不動産企画・開発事業と不動産売買・仲介事業を主軸に展開する『プロジェクトA』。コンシェルジュのように、お客様と共に考え、想いをカタチにしていく不動産運用をサポートしている。本日は、そんな同社の新屋社長と今尾部長に、タレントのダンカン氏がお話を伺った。

——本日は、『プロジェクトA』さんにお邪魔しています！ まずは、業容からお聞かせください。

(新) 不動産企画・開発事業と不動産売買・仲介事業を主軸としております。不動産企画・開発事業では、長年の実績をもつ経験豊かなスタッフが、初めての投資から追加物件の投資・運用まで幅広く支援。まちや人のニーズをキャッチし、オーナー様と地域の双方にとって永く価値

ある物件企画をご提案いたします。不動産売買・仲介事業では、「売主様と買主様を繋ぎ、資産と想いのバトンを渡す」をテーマとして、豊富な専門知識とスタッフの長年の実績で、不動産取引のコンサルティングを行います。心から安心できる、価値あるお取引を丁寧を実現いたします。

——新屋社長は、何故不動産の世界に入ったのですか。

(新) 私の経歴に沿ってお話しさせていただきますと、学業修了後は『速軽信用金庫』に入り、13年勤めました。そこらは不動産融資に特化した信用金庫でして、私は旭川支店と札幌支店で経験を積みました。現在もよく見られる、アパートやマンションの融資をしていたので、自然と不動産についての知識やノウハウを学ぶことができたのです。

——それが現在に繋がっているというわけですね。

(新) ええ。不動産担保の評価を行ったり、マンションの事業計画を見て返済可能かどうかを審査したりといった仕事を担っておりましたので、そういう意味では現在の仕事と関連があると言えますね。そうして経験を積み途中でキャリアアップし、専務を任せていただくよう



プロジェクト A 株式会社

北海道札幌市中央区北3条東5丁目5番地 岩佐ビル3階

URL : <https://project-a2016.co.jp/>

Column

三者三様の個性を活かし、事業を推進



代表取締役会長の荒田将徳氏を交えての記念写真

▼対談当日には、荒田会長も同席してくださった。会長は明るく盛り上げ上手な人柄で、対談中も時折新屋社長や今尾部長と冗談を交わし、ダンカン氏を笑わせていた。

▼以前は社長の顧客だったという会長。度々仕事を依頼する中で社長に抱いたのは、「先見性に優れており、外さない。優秀な人だ」という印象だったという。そして部長とは社会人のアメフトチームで共にプレーする仲だったそうだ。対談中に交わす会話からも、気の置けない友人同士であることが窺えた。

▼確かなノウハウを持つ社長と部長が事業を引っ張り、対外的な部分は会長が担う。各々タイプが違う三人であるが、互いに補い合える良い関係性を築けているようだ。そんなお三方が今後どのような活躍を見せてくれるのか、注目したい。

になったのです。しかし、役職に就くとお客様と直接接する機会が減ってしまっ。私は現場に立つことが好きでしたから、それならば独立して新しくスタートすれば、直接お客様とやり取りする機会が増えるのではないかと思います、『プロジェクトA』の設立に至った次第です。

——今尾部長とはどのような経緯でお知り合いに？

(今) 現在当社の会長を務めている荒田を介して知り合いました。荒田とはずっと前からの友人同士でした。私は大手の不動産会社に勤めておまして、主に住宅売買の仲介業務を担っていたのです。出身は兵庫県ですが北海道に長年勤めておりましたので、それで荒田と知り合ったのです。ただ、事情があって一度退職し、地元に戻ることにしまして。落ち着いたところに再び北海道で仕事をしようかと思っていた時に、偶然荒田と連絡を取り合いまして、こちらにお世話になる運びとなったのです。

(新) 荒田はもともと私のお客様でして、度々懇意にしてくださっていたのです。独立をするタイミングで声を掛けて、当社に来てもらいました。その縁もあって、今尾も共に働いてくれることになったのです。

——そうしてスタートを切られて、順調でしたか。

(新) お陰様で、良いスタートを切るこ

とができました。以前企画販売で担当させていただいたお客様からご相談を頂くことが多く、そこに売買の仲介を得意とする今尾の力も加わって、良い結果に結びついていると思います。10年以内の築浅物件を収益物件というのですが、その取扱量でいくと、札幌で一番なのではないかと。よりお客様のご要望に応えられる体制になっていると思います。

——素晴らしい成長速度だ。その要因は何でしょうか。

(新) お客様が何もしなくても大丈夫なようにこちらで一通りお手伝いさせていただいていることが、お客様の信頼に繋がっているのだと思います。販売の段階では銀行さんからの借入を手配したり、販売後も物件の管理業務をお任せいただいたりしています。さらに、税理士さんとの打ち合わせなどもサポートさせていただいております。

——それは心強いですね。

(新) 信頼して任せてくださったお客様には必ず成功していただきたい、というのが当社の信条ですから、精一杯努めさせていただきますし、絶対に裏切らないという思いです。

——その思いこそが、御社の信頼の礎なのでしょう。最後に、今後についてはどのようにお考えですか。

(新) 5年後には、当社で働いてくれる従業員を100名まで増やすことが目標で

す。そのために今どうしたら良いのかを逆算して考えながら事業を進めています。お客様を大切にするという私たち3人の信条のもと100人が動いてくれたら、より多くのお客様の助けになれると思います。

(今) 目標達成に向かう中で、自分に与えられた役割をしっかりとこなしていきたいです。また、3人でも話していることなのですが、今後は枠にとらわれずに様々なチャレンジをしていきたいです。その中で、アイデアを出したり、地域に貢献したりと、会社としてあるべき姿に近づけるように努めていきます。

(2025年3月取材)

after the interview

「新屋社長、今尾部長、そして荒田会長と、皆様とても明るく気さくなお人柄の方々と、話をしていると自然と信頼感を覚えました。大切な不動産資産をお任せするのですから、お三方のような方であれば安心ですね。今後の成長がますます楽しみです。これからどのような展開を見せてくれるのか楽しみです。どうかお身体には気をつけて、ご活躍を続けていってくださいね！」

対談を終えて——ダンカン・談