



株式会社 SOL.brillier
代表取締役

長谷川 新

不動産会社で7年にわたり実務経験を積んだ後、理想のサービスを追求すべく(株)SOL.brillierを設立した。現在は都内の優良物件を中心に、個人向けの投資用不動産の提案と運用サポートを展開。徹底したアフターフォローにこだわり、「全部全力」の精神で顧客満足度の高いサービスを提供し続けている。

sample

不動産投資による資産形成を徹底サポート 購入後のフォローに尽力する心強い伴走者

投資用不動産の世界で、クライアントの資産形成を支える(株)SOL.brillier。アフターフォローに特化した体制を築き、一人ひとりのクライアントと末永く付き合うことを信条とする長谷川社長の「覚悟」と「情熱」に、タレントの嶋大輔さんが迫るインタビュー。

Guest Comment>>

sample

嶋 大輔 (タレント)
不動産投資に対する長谷川社長の熱い思いと誠実さに、心から感銘を受けました。売買の契約をしたらそこで終わり、という業者さんも多い中、ここまで手厚くサポートしていただける社長のような方の存在は本当に貴重です。安心と信頼のパートナーとして、ぜひ今後もたくさんの方の資産形成を力強く後押ししてってください。期待しています！

個人向けの投資用不動産を提案

嶋 都内の不動産投資物件を取り扱っていらっしゃる(株)SOL.brillierさん。さっそく、長谷川社長が起業された経緯からお聞かせいただけますか？

長谷川 私はずっと独立願望があったものの、具体的に何をすべきかわからず、道を模索していました。そんな中、不動産を扱う仕事と出会い、「これだ！」と確信を抱いたことから、前職で7年ほど経験を積んだ後に独立した次第です。

嶋 天職と出会われたのですね。いざスタートされてみて、いかがでしたか？

長谷川 当初は引越したばかりで本当に何もない状態で起業したので、段ポ

ルをテーブル代わりに資料を並べて、お客様へアプローチする日々を過ごしました。それでも一つひとつの仕事としっかり向き合い続け、無事に4期日まで事業を続けることができました。

嶋 不動産投資と言ってもさまざまな形があるかと思いますが、(株)SOL.brillierさんではどのようなサービスを手がけていらっしゃるのでしょうか？

長谷川 当社では主に個人のお客様に向けて、資産形成のための投資用不動産のご提案をしています。一昔前まで、不動産投資はお金持ちの方がやるものというイメージがあったと思うのですが、最近では普通の会社員の方が長期的な資産形成のために始めるケースが増えてきている

んです。当社はそんな方々のために、都心の優良物件に絞った不動産売買のサポートをさせていただいております。

嶋 私も不動産投資には興味があるのですが、長谷川社長がおっしゃるように気軽にできるようになった反面、知識がいまま始めても大丈夫なのだろうかという不安もあります。

長谷川 そうですね。そこで当社では、「買って終わりにしない」きめ細かなサポートを何より大切にしています。多くの不動産会社は購入までがサポートの中心ですが、当社は購入後のアフターフォローを重視します。お客様のほとんどは、「不動産を買ったけれど運用方法がわからない」という方です。そういった方々に対し、月々のキャッシュフローや確定申告、賃貸管理まで一貫してサポートするのが当社の役目だと考えています。

出会いを大切に「全部全力」で

嶋 不動産は買うも売るも自己責任というイメージを抱えていただけに、手厚くアフターフォローをしていただけるというのはかなり心強いですね。

長谷川 ありがとうございます。不動産の運用は専門知識が必要な部分や煩雑な部分も多く、上手くいくかどうかは誰に相談するかで大きく変わります。だからこそ当社は、お客様の最初の一步を支え

る存在でありたいんです。私たちは「不動産を購入していただいた日が関係の始まり」と位置付けています。ご購入後に次のステップとして複数物件を所有する方もいらっしゃいますので、長期的な関係性を築いていけるよう、「全部全力」をモットーに、日々のやり取りや問題解決にも全力を尽くしているんです。

嶋 親身に寄り添ってくださる御社の評判を聞き、すでに不動産投資をしている人が相談しに来るケースもあるのでは？

長谷川 はい。物件を購入したものの確定申告の仕方がわからず、サポートもなく困っているというご相談はかなりの多くいただきます。そうした場合には、とにかく早くレスポンスすることを徹底しています。お客様は不安な状態でご相談されているので、そこで「数日待たされる」と「数分で返事がある」とでは、安心感がまったく違うと思うんです。お客様との信頼関係は、スピードと誠実さで紡ぐものだと考えています。

覚悟と情熱を背負い続ける会社に

嶋 お話から、長谷川社長が揺るぎない信念を持ってお客様と向き合っている感じが伝わってきます。そうした姿勢は共に働くスタッフさんにも日頃から共有されているのですか？

長谷川 もちろんです。私が常々伝えて

いるのは、「私たちは物件を売ってお金をいただいているのではない。これからお客様をフォローしていく責任の対価としていただくのだ」ということです。商品を売る口先の技術より、お客様の心をつかむ心意気を大切にしてほしい——それが、私が理想とする「魂の営業」に通じていくと信じています。

嶋 素晴らしいお考えです。そんな男気あふれる長谷川社長のもとにはこの先も多くのお客さんや仲間が集まってくることでしょ。会社の将来のビジョンについても語っていただけますか？

長谷川 将来的には会社の規模も拡大していきたいのですが、まずは「安定」が一番だと考えています。お客様の人生に関わる以上、5年10年ではなく20年30年先まで続いていく会社でなければ意味がありません。今、投資して下さっているお客様が定年を迎えられた後も、会社がしっかりと存続している体制をつくる。それが私のビジョンです。

嶋 長谷川社長なら「100年企業」も夢ではないと思います。私もますますの発展を応援しています！

長谷川 ありがとうございます。お客様が人生をかけて投資して下さっているぶん、私たちがそれ以上の覚悟と情熱を持って向き合うべきです。不動産は物件以上に「人」で選ばれる仕事だと思うので、今後も全力で取り組んでいきます！

Company Data>>



株式会社 SOL.brillier

〒154-0012
東京都世田谷区駒沢 2-16-1
サード駒沢ビル 5F
URL <https://sol-brillier.fem.jp/>

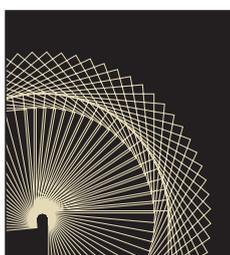


sample



「私たちにあって、物件を購入していただくことはゴールではなくスタートです。その先の資産形成まで末永く支えることが、当社の使命だと考えています」

対談記事 ▶▶ 030 p



株式会社 SOL.briller

代表取締役

長谷川 新

(株) SOL.briller にて、投資用不動産の売買を手がける長谷川氏。「物件を売ったらそこで終わり」という業者も多い中、同氏はむしろ契約後のアフターフォローにこだわり、顧客の相談にも細やかに応じながら伴走者として資産形成をサポートしている。「私はお客様の人生を支える責任の対価としてお金をいただいていると考えています。だから、物件を購入していただくことはゴールではなく、むしろスタートなのです」。人生を通じた資産形成を支えるべく20年、30年存続する会社づくりを掲げる同氏の目は、はるか未来を見据えている。