

株式会社 CLOUD9

代表取締役

大久保 竹雄

ある年の大晦日、会社は年末年始休業に入っていたが、
お客様から物件の設備が壊れてしまったという連絡が入った。
連絡を受けた大久保社長は、迷うことなくお客様のもとに駆け付けて対応を行い、
お客様からはとても感謝されたそうだ。
こうした丁寧で迅速な対応が信頼を呼び、今では多くのお客様から慕われている社長。
そうして築かれた信頼こそが、『CLOUD9』の礎となっている。

**「お客様がお困りであれば、
迷わず動くのが私の信条です」**



丁寧な対応と確かな手腕で信頼を蓄積 成長の一途を辿る不動産会社

不動産賃貸管理を主軸として、コンサルティングなど不動産に関わる業務を行っている『CLOUD9』。確かなノウハウとお客様に寄り添った丁寧な対応で信頼を集めている。本日は、そんな同社を牽引する大久保社長のもとを、タレントのダンカン氏が訪問し、お話を伺った。



タレント
ダンカン

After the Interview

「大久保社長は、優しく温かなお人柄でありつつ、冷静に物事を見極めておられる方でした。自社のことはもちろん、業界や地域社会の動きまで視野に入れて判断をされているご様子が印象的でした。これからその鋭い見識でいて、会社をより高みへと導いていくことでしょう。今後のご活躍が楽しみです！」

——まずは、『CLOUD9』さんの業容からお聞かせください。

恵庭市近郊を中心として、不動産賃貸管理やコンサルティングをメインに展開しております。また、「いい部屋ネット」FCに加盟しており、恵庭店を運営しています。

——大久保社長は何故不動産の世界に入られたのでしょうか。

私の経歴からお話しさせていただきますと、子ども好きだったことから学生時代は保育士を目指しておりました。しかし、保育士の給料の低さを知って将来に不安を感じ、別の道を探すことにしたのです。それで、アウトレットモールの中に入っていたショップ店員として働き始めました。接客業はとて楽しくて、そこから営業職に興味を持つように。それで、より深く営業の仕事をしたいと思い、入ったのが不動産会社でした。そちらでは、不動産に関わるノウハウを含めて様々なことを学ばせていただきましたね。その後、新たに賃貸仲介業を立ち上げるという会社からお声掛けいただき、事業立ち上げから軌道に乗せるまでを経験いたしました。立ち上げ当初は本当に大変でしたが、周囲の方々の助けも借りながら何とか形にできたのです。その後、独立して『CLOUD9』を設立いたしました。

——独立後はいかがでしたか。

前職時代から懇意にしてくださっていた大家さん方にご挨拶に行くと、「それなら、うちの物件をお願いしたい」と言ってくださって。前職の会社という看板がなくなっても、私という個人にお任せいただけるというのは本当に嬉しいです、ありがたいことだと思っています。当社をスタートしてから最初に管理を頼まれた物件は、ここから100キロほど離れた場所にあったのですが、高速道路を使えば1時間ほどで行けたので私としてはそんなに遠いとは思いませんでした。ところが、その物件のオーナーさんがとても喜んでくださり、そこからどんどん広がって色んなオーナーさんからお声掛け

いただけるようになったのです。こうして振り返ってみると、私は本当に運が良かったですね。人に恵まれました。

——いえいえ、運だけで人は寄ってきませんよ。社長のお人柄や仕事ぶりがあるからこそ信頼なのだと思います。

ありがとうございます。人に恵まれたというところが本当に大きいのですが、自分としても、これまでやってきたことが間違いではなかったのだという自信に繋がりました。前職時代は営業活動をメインにしていたので、管理を得意としているわけではありませんでしたが、様々な物件の管理に関わる中でノウハウを蓄積していきました。管理の仕事において肝要なのは、物件の環境を整えること、そして空き部屋を埋めることだと考えて、それを意識するようにしたのです。それが奏功してか、当社から営業活動することなく、多くのご依頼を頂けるようになりました。それだけたくさんのオーナーさんにご満足いただけているのだと思うと、私共も嬉しいですね。

——着実に成長しておられるご様子で何よりです。他にも心掛けておられることはありますか。

他社さんも含めて、仲介営業を行う営業担当者が、スムーズに業務を行えるような体制構築を行いました。例えば、書類はある程度こちらで準備をし、押印するだけの状態にしておくとか、PCを介して簡単に資料を呼び出せるようにしておくとか。そうすることで業務の効率化が進んで営業活動に注力できるようになり、結果より多くの物件が埋まるというわけです。

——関わる方々皆にとって利点がありますね。とても良いと思います。現在、従業員の方は何名ほどいらっしゃって？

12名です。優秀なメンバーが集まってくれており、心強いですね。私は、野球の新庄監督の人材育成手法や戦略を参考にさせていただいており、適材適所などの手法を取り入れています。私一人では会社は成り立ちませんし、全ての仕事を



代表取締役
大久保 竹雄

担うこともできない。社員たちが各々の得意分野を活かし、輝ける場所を作ること、組織全体が成長していくのだと考えています。そうして、プロフェッショナル集団を作り上げていくことが、経営者としての私の役割だと思います。

——まさに“企業は人なり”ですね。

おっしゃる通りです。ただ、皆で同じ方向を向くことも大切にしています。まさに野球のようなチームスポーツと同じで、会社はチームプレーで成り立つと思っています。各々に役割はありますが、最終的には皆で一丸となって進んでいくことが重要ですね。

——最後に、今後についてはどのようにお考えでしょうか。

昨今は、いつ想定外の事態が起きるか分からない厳しい時代ですから、そこを如何に乗り切り、会社を存続させていくのが大きな課題だと感じています。そのためには、お客様からの信頼を築いていくことが大切でしょう。ここ恵庭市を中心としたエリアで「『CLOUD9』さんに行けば何とかしてもらえ」と言ってもらえるような会社になりたいですね。

(2025年3月取材)

お客様との信頼関係を築く

▼勤め人のころから多くのお客様に慕われてきた大久保社長。対談では、そのお人柄が分かるエピソードを伺うことができた。ある年の12月31日にお客様から、「物件の設備が壊れてしまった」という連絡が入った。会社は年末年始休業中で、次に対応できるのは1月4日になってしまう。そこで社長は、大晦日にもかかわらず快くお客様のもとに駆け付けたのだとい

う。「お困りのお客様を何日も放っておくことはできないでしょう」と、当時を振り返る社長。お客様はとても感謝してくださったそうだ。

▼こうした丁寧な対応からは、社長が「人と人との関係」をどれほど大切にしているかが伝わってくる。そうして築いてきた信頼関係こそ、会社を成長へと導く礎となっているのだろう。



合同会社 CLOUD9
株式会社 CLOUD9
いい部屋ネット 恵庭店

北海道恵庭市駒場町1丁目6-8 北一マンション1F
URL: <https://www.cloud9-agcy.com>