住まいの会社訪問
この人に聞きたい

㈱トラスト・ファイブ　代表取締役
南薗　浩一氏

信じて頼られ、信じて用いることが「トラスト」。そうなるためにある「ファイブ（5つ）」の信条。設立10年という若さだが、社名通り、確実に信頼と信用を得るディベロッパーとして、成長を続けている。

コミュニケーション不足が家族の問題を引き起こす

南薗　浩一氏
（みなみその・こういち）
㈱　トラスト・ファイブ
代表取締役社長
1956年、鹿児島県出身

小木曽　まずは何といっても、御社の社会問題に目を向けたマンション、「レリアシリーズ」について伺います。

南薗　不登校をはじめとする家族の問題はどうして起きるのか、ということを考えた時、大きな原因となるものは何かを考えたんです。それは生活習慣によるコミュニケーション不足の問題。それは住まいの空間が要因になっていることもある。ならばそれをクリアできるマンションを作ろうと。

小木曽　ほお、それは面白い発想ですね。

南薗　そのためには、家族全員がリビングに集まるような設計がいい。となれば、リビングに大きな収納を設けたほうが便利。家族みんなのものが、分かりやすく、必要な場所に収納できることが大切なんです。

小木曽　リビングに集まると言っても、個々に部屋があったりすると、どうしても部屋にこもってしまうのでは？

南薗　ええ、ですから各自の部屋に入るとしても、必ずリビングを通らなければいけない間取りにするんです。そうすると、必ず親は子どもの顔を見ることができ、ちょっとした変化にも気付きやすくなります。声掛けもしやすくなりますよね。

小木曽　なるほど、それがコミュニケーション不足を解消してくれるんですね。

南薗　小学生のお子さんは自然とリビングで宿題などをやるようになるんですよ。

小木曽　実際マンションを購入なさった方の声もお聞きになっているのですか？

南薗　そうです。家族の会話が増えたなど、評判は上々です。仕ズには、ほかにも特徴があるとのことですが…。

南薗　家族の成長によって、生活スタイルも変わってきます。その暮らしの変化に合わせた間取りにできるよう、最大4LDKからワンルームまで、自在に変化できる「エターナルプラン」というのもあります。

小木曽　年月がたてば、家族の数が変わったり、ライフスタイルが変わったりしますからね。

南薗　ええ。家族の成長によるライフスタイルの変化もありますが、社会の変化によって、ライフスタイルが変わることもあります。そこで今後取り入れなければいけないのが、書斎のあるマンション作りです。

小木曽　ほう、それはどうしてですか？

南薗　インターネットの進化などで、在宅勤務という方が、若い人でも増えた。さらに60代でも、自宅で仕事をバリバリこなしている方も増えてきている。働き方一つでも、時代によって変わってきているのです。

レリア浦和
（平成19年11月完成予定）

「5つの教訓」を生かした社名

小木曽　さて、話は変わりますが、御社の社名「トラスト・ファイブ」には、企業理念、経営理念が込められているとのことですが、由来を教えてください。

南薗　実は私が以前いた会社が、やめる3年前くらいから左前になり、結局40歳の時、退職したんですよ。その時学んだ教訓が5つあったんです。その教訓を忘れないために付けた社名なんです。トラストとは英語で信頼、信用という意味ですが、信頼と信用は違います。一生に一度あるかないかの大きな買い物が住宅です。それを扱っているディベロッパーである以上、発注者としての責任を固守することが最も重要です。

小木曽　では、その5つの教訓とは？

南薗　まず「人を大切にする」です。不動産業界は巨額の金額が動くので、どうしてもお金、モノ、人の順番になりがちですが、やはり大事なのは人との出会いです。お客様、協力会社、そして社員など、人に支えられて会社が成り立っていることを忘れてはならないと思います。次に「商品を大切にする」です。私どもにとって商品は住宅ですが、もっとも重要視することは、作り手の理論ではなく、そこに住む人の尺度で考える。そのために人より多く汗をかく、つまり努力することですね。3つ目は「利を分ける」です。これは共存共栄の精神のことですが、利益だけではなく、情報なども含まれます。ただ、共存共栄とはいっても、GIVE&TAKEの5対5ではなく、自分が4で相手が6であるべきなのです。自分が4ならば4×2も4×3と、どんどん大きくなっていく可能性があるのです。つまり、お客様や相手が期待する以上のことをやってこそ、相手と長く付き合える。それが次のビジネスにつながるということです。

小木曽　会社の営利を考えるとなかなか難しいことですが、それを経営理念に入れているとは素晴らしいですね。では、残りの2つは？

南薗　はい。4つ目は「自分に負けない」です。どんなことでもあきらめずコツコツ積み上げていこう、ということです。ディベロッパーという会社は、実に多くの協力会社に支えられている。それをしっかり自覚した経営を、肝に銘じたいと思っています。最後の5つ目は「見栄を張らない」です。つまり正直に生きようということなんです。そのためには、身の丈を知ることです。それを仲間と共に自分も知ることで、会社も個人も、今以上の身の丈になれるようにと意気込み、努力しています。

小木曽　最後に、今後の展望をお願いします。

南薗　会社設立から10年がたち、土地、企画、販売とすべて自社で行えるようになりましたが、今後は、大手のブランド会社との共同化を進めたいと考えています。現在売っている3物件も共同の物件です。

小木曽　大手ブランド会社との共同化で得られるメリットは？

南薗　まず、自社のような若い会社でも、信用が得られます。次に社員も共同化することで、相手先の会社のモラルを自社の社員が学ぶことが出来ます。これは最高の社員教育になります。さらに、私どもには人手困難な情報も、共同事業者という立場であるならば、入手できる、ということです。このことで、常にトレンドの情報を得ることができます。共同化で利益が少なくなっても、これらのことはお金で買えないものばかりです。し、「守るのはお客様」という視点からも、共同化は良いことだと考えています。

小木曽　忠孝氏
（おぎそ・ただたか）
日本マンション協会
理事長
設立／2003年4月1日、HP＝http://www.nmkk.jp
1940年、東京都出身

レリアふじみ野
（平成19年3月完成）

〈会社案内〉
株式会社トラスト・ファイブ
設立／平成9年2月18日
資本金／8000万円
従業員数／35名（平成19年4月現在）
事業内容／①マンション、一戸建ての企画・開発・分譲事業②ビル開発事業③自社ブランド＝自社分譲シリーズ「レリア」