

松波むかし語り ここに生き続けて その38

今回のお客様

(株) 桃太郎不動産を経営する

あかみね としお

赤峰 敏雄さん 67歳 2丁目

“町会と商工振興会、地域を支える二大集団
がもっとアイデアを出し合ってほしいです”



大手のマンション販売会社でトップの成績を争うセールスマンであった赤峰さんがその仕事を捨てたのは、「3年したら倍額で買い戻す」という顧客との約束を果そうとして、返ってきた上司の言葉が「そんな口約束など真に受けていたらビジネスなどできない」だったからでした。「不動産を扱う商売は、毎日、人生相談を受けているようなものですから、それに対して誠実に的確な判断をすることが求められると思うのです」。“信頼を裏切ったら仕事は長続きしない”、それが以後の赤峰さんの处世訓になりました。

赤峰さんは終戦の年、いまは日本一の大吊り橋で有名な大分県九重町(ここのえまち)に、8人兄弟の末っ子として生まれました。高校まで県内で過ごし、「何もかもが東京から発信されている」と考え、東京の大学へ進みました。そして就職したマンション販売会社にスパッと見切りをつけた赤峰さんのその後は……。マンションセールスから一大転身、岡山で種牛を育てていたお兄さんを頼って移り住み、そこで焼肉屋を始めます。アポロ11号月面着陸にちなんで名付けた「アポロ」の名物は焼きそば。「焼きそばのうまさを引き出すには、油を工夫することだとわかったんです」。地域の高校生が毎日押しかけて評判になった「アポロ」の焼きそばは、同業者が味の偵察に来るほど有名になったそうです。どうりで、「楽市」で焼きそばをかき回す赤峰さんの手つきが決まっていると思いました。

しかし10年して「東京へ戻ろう」と決心、それで奥様の出身地である千葉にやってきて不動産業を始めます。3丁目の護国神社の向かいにわずか6畳、3坪のお店からスタートした桃太郎不動産は、やがて6坪になり、現在の西千葉駅近くの50坪のお店へと大きくなってきました。「汗を流すこと、うそのないガラス張りを心がけて努力したことが、おかげ様で地域の信頼を得られた結果です」と赤峰さんは回想します。ここでもアイデアが活躍します。ネット動画情報「ももちゃんWEB」は、動画で空き物件を案内する先取りで、しかも部屋の内装ばかりか周辺の通りまで紹介する工夫が安心感を与えると好評です。

赤峰さんのアイデアは、時の鶴岡市長に「花いっぱい運動」を呼びかけたり、松波商工振興会長時代は街路灯の設置や町内道路に名前を付けるなどが形になりました。そして数年前、夏祭りの祭典実行委員長の際は、のぼり旗でムードを盛り上げたり内容を一新してにぎわいの取り戻しにつながりました。「不景気だからやりようがないというのではなく、どうしたら街を良くすることができるか、地域を支える町会と振興会が協力してアイデアを出し合ったり、若い人の力をもっと活用しないと」。アイデアマン、赤峰さんの提言です。



ももちゃんWEB
は大ヒット