

株式会社アイムホーム

株式会社アイムホームは日高市に本社を構えるハウスメーカー。1973年の創業以来、埼玉県西部エリアを中心にして、地域に密着した分譲事業と仲介事業を展開している。「お客様の立場に立ち、信頼、安心、安全」をモットーにしており、地域ナンバーワンの不動産企業を目指している。

アイムホーム本社社屋

■ 独特の事業戦略で異彩を放つ

JR 八高線高麗川駅に近い県道沿いに、ひと際目立つ二階建ての建築物が建っている。外壁から屋根までピンク色を基調に塗られ、ハート模様が散りばめられている。建物の周囲には、ピンク色の幟やハート型の巨大風船などが並べられ、異彩を放つ。株式会社アイムホームの本社屋だ。アイムホームは日高市を中心に事業展開する不動産業者で、創業から今年で45年を迎える。分譲住宅の販売をはじめ注文住宅の建築、中古マンション・住宅販売、不動産仲介など住宅に関する幅広いサービスをワンストップで提供している。

アイムホームは、創業者の三上善次氏(故人)が前職の宮川工務店から暖簾分けして1973年3月に分離、立ち上げた住宅販売会社、宮川住販株式会社を前身にしている。宮川住販は都内西部地区や所沢市内に店舗展開していたが、1980年に三上氏が屋号だけを引き継いで本社を日高市内に移転、以来、日高の地で着々と事業を築き上げてきた。2009年に三上氏が他界すると、娘婿の塚田吉郎専務が社長に就任、社名をアイムホームに変更し現在に至る。

アイムホームの社名は、「ただいま」を意味する英語だが、埼玉県民ならテレビやラジオ

で一度は目にしたこと、耳にしたことがあるに違いない。“アイムホーム、アイムホーム”というリズムカルなフレーズのコマーシャルが特徴的で、テレビCMでは塚田社長自身がエキストラで出演している。CMでは事業内容を一切説明しないため、一見、何の会社か分からない。トレードマークのハートをあしらった看板にも電話番号の記載もなければ、不動産屋という表示もない。不思議なビジネス商法だが、これらはすべて塚田社長のブランディング戦略に基づいている。「アイムホームという名前が知られるようになれば、どこに看板を出しても“あ、あのハートマークのアイムホームだね”と思われるようにしたい。“アイムホーム=住宅”をみんなの頭の中に刷り込みたい。これが僕の戦略です」と塚田社長は笑顔を覗かせる。

■ 彼女の実家に就職

異彩を放つアイムホームだが、塚田社長の経歴も異色だ。塚田社長は幼少期から中学時代まで芸能界で活躍していた経歴の持ち主だ。子役としてテレビ番組やテレビコマーシャルに数多く出演し、例えばテレビ番組では“金八先生シリーズ”に生徒役として出演したほか、有名な喉飴のCMにも出演していた。華やかな芸能活動の経験を活かし、学校卒業後

はCBS・ソニーレコード株式会社（現、株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメント）に入社する。AD（アシスタント・ディレクター）としてレコードジャケットを作る担当をしていた。しかし、入社1年後にあっさり仕事を辞めてしまう。“手に職を付けたほうがいいんじゃないか”という周囲のアドバイスから、うどん屋のチェーン店に修行に入る。修行後にうどん屋を開業しようと考えての事であった。しかし、修行が終わると塚田社長には迷いが生じた。

当時、塚田家は兄も伯父も都内で不動産業を営んでいた。時はバブル経済の真っただ中。世の中は好景気に沸き、地価も上昇を続け、不動産業界は活況を呈していた。“うどん屋より不動産屋の方が成長するのではないか”一。塚田社長は自身の悩みを、当時、付き合っていた彼女に話してみた。すると「実はうちも父が埼玉で不動産屋をやっているの」と彼女は自分の家のことを明かしてくれた。塚田社長は“えっ”と驚いたものの、喉につかかっていたものが一瞬にして無くなり、「実は自分も不動産屋になろうかと思っているんだ」と打ち明けた。すると、「私と結婚するつもりなら埼玉に来たらどう？」と逆提案をされた。それがきっかけにトントン拍子に話が進み、1988年2月、塚田社長は初めて日高市に足を踏み入れ、そして彼女の父が経営する宮川住販に就職することとなった。

塚田社長は当時の日高市の印象について鮮明に覚えている。「ここに来た時は何も無い場所で驚いた。今まで“ヒダカ”という名前を聞いたことがなく、そもそもどこにあるのかも知らなかった」と笑う。入社後、3か月間は営業見習いをさせられたが、「知らない町で本当に営業ができるのか、結婚を前提にしていたものの先行きは分からない」と不安な日々を過ごした。それでも何とか3年が経過すると、社長から「そろそろ結婚したらどうか」という話になり、無事、結婚することとなった。



アイムホーム戸建住宅（写真上）と住宅室内（写真下）



慣れない営業の仕事で緊張の連続であったが、今度は親元に入る緊張感が襲ってきた。

■ 5年間の修行の末にカムバックを果たす

塚田社長は結婚と同時に、武蔵嵐山に新築の戸建を建てた。甘い新婚生活が始まったが、それも束の間、バブルが弾けて、突如、住宅が売れなくなり、収入が激減した。その影響で自分の住宅ローンの支払いが滞る事態に陥り、苦渋の末に、マイホームを売却、義父から返済資金を借りることになった。そして10年にわたる義理の両親との同居生活が始まった。朝、目を覚ましてから、寝るまで家においても会社においても義父と一緒に生活に塚田社長は“地獄の世界だった”と表現する。

営業の世界は実力の世界だが、バブルが弾けたことで、塚田社長の営業成績は急降下してしまった。営業マンの給与は歩合給が大半を占めていたため、住宅を販売できなければ稼ぐことができず、稼げない営業は辞めるしかない。“地獄”とは自分が不甲斐なくても社



アイムホームの広告が付いたライオンズのユニホーム

長と1つ屋根の下で暮らさなければならない事を比喻で例えたものだ。“会社をもし辞めたら夫婦生活も終わってしまうのだろうか”一。悩んだ末に塚田社長は“もう無理だな”と判断し、6年勤めた宮川住販を退職する。その後、かつて修行した経験を活かしようどん屋にも勤めるが、自分の実力をもう一度試したいという気持ちから狭山市の株式会社安藤建設で5年間、営業職として働き始める。負けてたまるかという気持ちから、次第に営業の実力をつけはじめ、遂には“オレは営業としての能力があるんだ”と再認識するようになり成長した。5年を過ぎた頃、義父から「会社に戻ってきてくれないか」と打診され、専務取締役として宮川住販にカムバックする。塚田氏が38歳の時であった。

■義父が病死し社長に就任する

会社に復職して、バリバリと営業をこなし始めたが数年後に転機を迎える。社長である義父が車を運転中に脳梗塞を起こして大事故を起こしたのだ。すぐに病院に運ばれ幸いにも一命を取り留めたが、半年も経たぬうちに2度目の脳梗塞を起こし帰らぬ人となってしまった。社長が突然亡くなったことで、会社の規約に従い専務の塚田氏が社長に就任することになったが、突然の事で何をどうして良

いか全く分からなかった。「決算書を見た事もなく、金庫の開け方すら知らなかった」（塚田社長）という始末であった。

葬式が終わり、今後どうしていくべきか考える中で、塚田社長は宮川住販の社名を変えようと決断する。「宮川住販という堅い名前は、もうこれからは受けないだろう」という判断に基づくものであったが、反面、これまで地域で慣れ親しまれた社名を消して、まったく異なるアイムホームという名前に変えることは“賭け”でもあった。しかし、塚田社長は自分のセンスを信じ、2009年に社名変更を踏み切った。当然、新社名は誰も知らないことから、塚田社長は名前を売るためには“電波”を使わなければならないと、テレビ埼玉とFM局 NACK5でCMを流し始める。3年前からはプロ野球の埼玉西武ライオンズのユニホームにアイムホームのグループのマークを入れている。これまでに使った宣伝費は1億円を超えるが、「宣伝効果は絶大」と塚田社長は社名変更の成果に手応えを感じている。

■地元ナンバーワンにこだわる

塚田社長は実際の家づくりについても、率先して現場に入りこみ、物件の仕入れから間取りや備品まで細かく指示を出す。例えばキッチンには、使う世代や時代で流行があるが、塚田社長は「2年も前のキッチンなど使うな。新しいビルトインの恰好いいキッチンを使え」といった具合に指示する。それらアイデアは自分の発案だけではなく、時間を見つけては若い人に「キッチンはどういうのがいいか」「どういうキッチンが流行っているのか」など細かくリサーチを行い、意見を全て取り入れる。「皆さんの意見が僕を成長させてくれている」（塚田社長）と話す。

現在、アイムホームが取り扱う販売棟数は新築物件で年間35棟ほどだが、建築戸数、住宅販売戸数では日高市でナンバーワンの事業規模を誇る。億を超える宣伝費を掛けてい



アイムホーム祭りポスター（写真上）
イベント会場にて来場者にPRする
同社のキャラクター「アイムちゃん」（写真左）

るため、周囲からはエリアをもっと拡大した方がいいとアドバイスを受けるが、塚田社長は「僕は地域ナンバーワン、日高地区でナンバーワンであればいい」とあくまでも地元をこだわる。地元に対する熱意は半端ではない。同社は年に1回、「アイムホーム祭り」を実施している。地域の住民、1,000人を無料招待して、芸能人によるショーなどを行う。2017年は芸人の平野ノラさんとサンシャイン池崎さんを招いたほか、スーパーマジシャンによるショーも行った。塚田社長は「お客さんが笑って楽しんでくれて帰ってくればそれでいい」と地元愛を滲ませる。

■リタイア後はフィリピンで事業を展開する

「僕は63歳でアイムホームを引退することを決めている」。塚田社長は自分の引き際についてこう話す。理由を尋ねると「先代が63歳で亡くなっているから。僕は創業者じゃないから会長にならない。出来上がっているものを預かっているだけ。引退したら、役員報酬は一切頂かない。その代わりに隣に塚田不動産を作っているかもしれない」と冗談交じりに話す。実際、アイムホームの経営の傍ら、引退後の人生設計の準備を着々と進めている。その1つがフィリピンでの事業だ。知人の紹介で2018年2月、セブ島に「ジャズアンドブルース」という高級レストランをオープン

しオーナーになった。塚田社長個人の事業として始めたもので、レストランのほかセブ島のコンドミニウム、マンションの販売も手掛けている。フィリピンの永住権も持っているが、フィリピンに永住する気はなく、日本とフィリピンを往来したいという。会社は自分の子供たちに継がせる気はなく、優秀な社員に任せたいと話すが、現在51歳になる塚田社長の活躍はまだまだ続きそうだ。

企業概要

株式会社アイムホーム

<http://www.houses.jp/>



代表取締役社長：塚田 吉郎
創 業：1973年3月
事業内容：分譲住宅販売、建築請負、
不動産仲介ほか
本 社：日高市大字上鹿山 163-5
電話番号：042-985-1641
取 引 店：日高支店