

# 『副業で稼いで売り上げを下げない』 （株）スマイルホーム



代表取締役 内田 康之  
伊勢原地区 監事

スマイルホームの内田康之社長（令和2年度監事）は高校在学中に左官業や防水業などの建築技術を身につけ、不動産仲介業で経験を積んだ後、努めていた会社の閉店とともに当時の同僚たちと今の会社を設立し、何の基盤もないゼロから軌道に乗せたという、正に危機からの脱出をやってのけた人だ。

開業当初の店舗は普通の二戸建からのスタート。お世話になった管理業者には利益が出るまで家賃はいらぬと温かい言葉をもらい、半年ほどで家賃を払えるようになり、「人と人のつながりとご縁の人生」を実践している。

そんな内田社長が昨年からはじめたのが、なんと中古車販売業である。「近所に整備士の友人がいて、話しているうちに商売に繋がってしまった」のだという。きっかけは、やはり知人にクルマのサーキット走行会に誘われた事。走行会にあたって借りたクルマを壊したらいけないと思い、30万円程度トヨタMR2を購入、タイヤとブレーキなど最低限の補強をして臨んだ走行会。プロドライバーの助手席に乗って教わった後、自分で走ってみるとプロドライバーよりも1周1秒ほど速かったそうだ。「あれでイケると思ったんでしょうね。」

それからというもの、筑波サーキットや茂原サーキットで行われる月に1回ほどの



走行会に参加するようになり、やがて夢であった中古車販売業へと繋がっていく。

国道246号善波トンネル手前という目立つ立地にスマイルカーズと名付けられた中古車販売部門は2019年から不動産店舗のすぐ横で営業されている。月に4、5台、多い時は10台売れる月もあります。電話対応だけ、ネットの対応だけで売れる事もあり、丁寧な説明を心がけています。北海道から沖縄まで顧客からの注文があるそう、安心・安全を担保した後に低価格での提供がモットーなのだという。また、価格には諸費用が含まれているので、不動産店舗のスタッフでも対応できるようになっているとのこと。

自動車業界では「クルマを売る不動産業者」が現れたと、話題になっていたり、家を仲介したお客さんがクルマを買ってくれたり、近所の方が買いに来てくれたり、少しの信用が大きなビジネスに繋がっているのだという。

そして何よりもコロナ禍で不動産仲介部門の売り上げが落ちても、中古車部門が好調であるため「給付金の類いは対象にならず、頑張っています」という。そんな内田社長に会員向けにメッセージを頂いた。

「コロナだからとマイナズばかりではありません。生活に必要な物は皆買うし、安心・安全の商品づくりにさえしていけば乗り切れると思います。まずは自分たちが下を向かずに前向きになる事が必要じゃないですかね。」



このクルマは今のお気に入りニッサンフェアレディZ。内田社長の夢を乗せて今日もエンジン全快である。

※この記事は宅建ジャーナル誌と同日に取材を行いました。



スタッフのみなさん