西多摩の不動産業を牽引

青梅線、五日市線エリアを中心に30年間、注文住宅、開発分譲、分譲住宅を手がける「山一ホーム」。1986年の設立以来、7千件以上の不動産販売実績を誇り、現在は山一建設と青梅支店を設立し、不動産開発（約35億円）と仲介業（約3・8億円）、建物のリノベーションを柱に事業を展開。「営業話術は意味を持たない」を営業方針とし、「人間力溢れる不動産コンサルティングのプロ集団」を標榜する同グループを率いる山野井信夫社長（64）は、一代で同グループを三多摩でも指折りの不動産業者に成長させた。（山本哲也）

トップの横顔

山一ホーム
山野井　信夫社長

「ライフスタイル、文化を提案」

立川市で生まれ、国分寺市で育った。日本大学明誠高校、桜美林大学経済学部を卒業後、日野自動車の関連会社に就職し物流管理に携わった。

27歳のとき、当時東京都内でも指折りの不動産会社だったジャパマーハイツに入社。営業職を経て注文建築部の管理職となった。その後、ジャパマを離れて羽村市内の仲介不動産会社に勤めながら、これまでに蓄えた資金で会社を興すことを考えていた矢先、ジャパマが倒産。ジャパマ時代に山野井さんの部下だった4人から「一緒にやってほしい」と請われ、1986（昭和61）年3月、不動産売買、仲介の「山一ホーム」を羽村で創業したのは33歳のときだった。

「バブルが弾ける前の、景気が悪い中での起業。すぐに倒産するぞ、という声も聞こえました」と振り返る。

「お金もなく土地も買えないので、仲介から始めて、少しずつ資金を貯めました。とにかく一生懸命真面目にやろうと、それだけを考えた」。

「なにしろ、当時の不動産業は荒っぽい業者も多く、決して評判のよい業界ではありませんでした。それを変えようと。ビジネスとして、きちんとした不動産業の新しい形を作らねばと思った」。日野自動車グループでの勤務で培った経験が、その根拠になったという。

山野井さんの真摯な人柄もあり、トップセールスは徐々に地域の信頼を得て、同社はバブル崩壊を乗り越え、体力をつけていった。90（平成2）年、念願の建設部門として「山一建設」を設立。建設工事設計・施工、建売分譲住宅、輸入住宅の施工を手がけるようになった。

同社の自社ブランド、オーダー建築「グレースコート」は好評で、現在では、ブランドを含めてコンスタントに年間100棟の建売注文建築を手がける。2013（平成25）年度の山一建設の売り上げ実績は約35億円。都心の宅地に比べ、敷地が大きいのが同社の物件の特徴だ。

山一ホームの同年度実績約3・8億円と合わせ、計約40億円の売り上げを誇る。青梅線沿線の不動産業としては一番で、三多摩でも5本の指に入る不動産業者に成長した。

「阪神大震災のときには売り上げが急激に落ちました。しかし、そのとき、いざというときには財力・体力が重要であると学んだ貴重な経験は、3・11のときに生きました」。

「不動産業にとって、これからは可能性もあるがリスクも大きい難しい時代。うちは普通の会社。地域での信用が何よりも大切です。質の高い不動産を提供し、ライフスタイル、文化や機能的な様式美を提案していくこと」と話す。「地元ハウスメーカーとして、皆さんのニーズを捉え、大手がやれないことをていねいにやること」とも。

山一ホームは今年30周年を迎える。3月には、福生市加美平に新社屋を完成し、本社を移転する予定だ。

「いいものを作り、よかったといってもらうことがすべて」と人懐こい笑顔を見せた。

■山一ホーム
羽村市緑ヶ丘1―23―9（羽村本店）
☎042・555・9500