



## ◆一経営理念◆ 私たちの企業理念と行動基準

お客様の不動産が健全な姿であることを目指します。  
パートナーとしてお客様の心の豊かさに貢献します。  
創造性あるサービスを提供し、お客様の不動産が所在する街と  
社員の共生・繁栄を掲げます。

### 2023年 株式会社大洋不動産 年頭ご挨拶

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

サッカーワールドカップの感動も覚めやらぬスポーツ界。今年は野球、ラグビーと世界大会が続き、なんと7月には福岡市で世界水泳選手権も開催されます。日本人選手の活躍が期待される中、こうして皆さんと新しい年を迎えられますことを心からうれしく思います。今年の大洋不動産は、三つの「在」をテーマに社員共々仕事に取り組んで参ります。

「共**在**」良き慣習を大切にしながら新たな潮流を育み成長します。

「自**在**」たえず素直な心で物事を考え行動します。

「**在**来」ありきたりに背を向けお客様にとってのオンリーワンになります。



代表取締役社長  
小峰 勇治

## ◆情報は誰のもの

新聞の発行部数が驚くべきスピードで減り、10年後には存在しなくなるとまで言われるようになりました。またスポーツ中継などネット配信でなければスポンサーが付かなくなるものまであり、地上波テレビの衰退も明らかです。その一方で動画配信サイトは急拡大、内容において恣意性がなく質の高い動画を私たちは自由に視聴できるようになりましたし、自ら伝えたいときに伝えたいことを発信することだってできる時代です。情報は新聞社やテレビ局を介さずとも、私たちの手にあるのです。

## ◆選ぶか、選ばれるか

それこそ私たちが学び得た情報、そして人脈は私たちのものではありません。オーナー様のものです。専門家によるWEBコラムや無料相談会はそのための窓口であり、柱となっています。「不動産経営の見える化で気づきを得た」「士業先生の思いがけない指摘に行動を決意した」など、オーナー様ご自身がオリジナルな答えを得たことによる満足や効果を実感して頂くことは、大洋不動産の使命を果たすことにも繋がっています。「選ぶか、選ばれるか」。真っ直ぐに、より深みを増して極めます。

## ◆行動で示す! 大洋不動産の存在意義

今年は創業から58年、法人設立23年目を迎えます。自分以外の誰かを思い、その人のために働き、そして、ともに幸せになる。行動で示す、継承すべき大洋不動産の存**在**意義です。「不動産の相談をするなら大洋不動産に」。そう思って頂けるオーナー様と入居者皆様の幸福と安心を徹底的に探求して改善し、地域に貢献して参ります。

最後に、皆様方のますますのご多幸をひとえに祈念いたしますとともに、本年もオーナー様、お取引先の皆様と共に明るく楽しく飛躍する1年となりますよう心から願い、新年ご挨拶といたします。どうぞよろしく願いいたします。

しあわせ倍増をプランする

## 酒匂 房信 (店長 福岡大学商学部卒)



新年あけましておめでとうございます。昨年も皆様のご支援のおかげで良い一年を過ごすことができました。時間に余裕があれば近所の図書館に行き、知らない世界の知見を求めました。運動も積極的(?)に行い肥満と格闘する楽しい日々でした。今年も常に明るく、ポジティブに、物件の価値向上と家主様の想いを実現すべく頑張つてまいります。本年もよろしくお願いいたします。

## 藤原 秀章 (福岡教育大学スポーツ科学部卒)



あけましておめでとうございます。1年もあっという間に時がたち、気が付けば皆様へのご挨拶を今年も考える季節となりました。家族も健康に過ごせましたので、小さなことながら喜びをかみしめて年末年始を過ごすことができました。今年は個人的に大洋不動産に勤務させて頂き10年の節目となります。現状に満足せず、皆様に仕事で還元できる一年にしたいと考えております。本年も何卒よろしくお願いいたします。

## 小峰 裕子 (常務取締役副社長)



明けましておめでとうございます。

皆様、ふるさと納税はご利用でしょうか。去年はご縁ある長崎県松浦市に少し寄付して返礼品のアジフライをゲット。たくさん届いたので社内でシェアして楽しみました。住民税が安くなる特典も嬉しいものです。「やってみたいけど、どうしたらいいの?」とお悩みの方は、お気軽に大洋不動産にお立ち寄り下さい。間違いなく楽しみが増えますよ。さて、今年から金利情勢や増税、社会保険料負担増など、オーナー皆様の最終損益や可処分所得に与える影響が大き過ぎる改正または検討中であるとの事柄が多く、要注目です。皆さまに毎日幸せが訪れますように。本年もよろしくお願いいたします。



## わたし達のポリシー「7つのお約束」

大洋不動産がお客様にサービスを提供させていただくにあたり、「何よりも優先させるべき」と考えていることです。

- ① お客様に最良なプランをご提案するため、お話はゆっくり丁寧に聴かせて頂きます。
- ② お客様の「不安やこだわり」を無視して、結論を急かすことはいたしません。
- ③ 利益誘導目的での押しつけや、商品の売り込みをすることは一切ございません。
- ④ 出来ないことをわきまえ、信頼するプロと連携して対策を創り出します。
- ⑤ ご提案を「伝える」と「押しつける」ことの混同はしません。
- ⑥ ご紹介者を不愉快な気持ちにさせることはいたしません。
- ⑦ ご依頼いただいた仕事は実行まで伴走し、ゴールまでともに歩んでまいります。