

会社案内

株式会社アネストブレイントラスト



会社概要

会社名	株式会社アネストブレイントラスト
設立	2004年2月
代表取締役	荒井 康矩
資本金	1,000万円
東京本社	東京都渋谷区神南1丁目15-3 神南プラザビル 5階
大阪本店	大阪府大阪市北区豊崎3丁目10-2 I&F 梅田 12階
代表電話番号	06-6371-0347
F A X	06-6371-0348
U R L	http://www.anest.net/
E - m a i l	info@anest.net

沿革

2003年2月	「オフィス・アネスト」として創業し、関西でサービス開始
2003年8月	首都圏にてサービス提供開始
2004年2月	「株式会社アネストブレイントラスト」を設立
2004年3月	中国地方にてサービス提供開始
2004年7月	東海地方にてサービス提供開始
2005年6月	九州地方および東北地方にてサービス提供開始
2005年7月	四国地方にてサービス提供開始
2006年5月	大阪市北区梅田に本社を移転
2006年10月	北陸地方にてサービス提供開始
2008年9月	信州地方にてサービス提供開始
2008年12月	北海道にてサービス提供開始
2010年6月	本社を東京都渋谷区に移転し、大阪本社を大阪本店（登記上の本店）とする
2010年12月	本社を東京都渋谷区神南（現住所）に移転、大阪本店を大阪市北区豊崎（現住所）に移転

※全都道府県に対応しております。

事業内容

住宅コンサルティングサービスの提供・企画・実行援助

・住宅購入時の相談・建物調査・内覧会立会い・住宅の点検

その他の建物調査

・欠陥住宅の調査・家屋調査・リフォーム時の建物調査

※弊社ホームページにて、より詳しい情報をご覧いただくことができますので、是非、ご覧ください。 (<http://www.anest.net/>)



代表者の紹介

代表取締役社長 荒井 康矩 (アライ ヤスノリ)

大学卒業後、マンション・ディベロッパーに勤務、その後、一戸建ての建売業務や一戸建て・マンションなどの仲介業務を経験し、金融機関にて不動産ローン商品の融資・審査・回収業務を経験した。

不動産をいろいろな側面から見ることによって、業界の抱える問題点、とくに消費者にとっての問題点を痛切に感じ、その問題点を少しでも解決するために起業を決意した。

朝日新聞・NHK「ニュース 10」・読売テレビ「ほんわかテレビ」・毎日放送「みかさつかさ」などに出演多数。

メディア紹介等

《テレビ・ラジオ番組》

NHK「ニュース 10」・読売テレビ「ほんわかテレビ」・毎日放送「みかさつかさ」・毎日放送「ちんぷいぷい」・朝日放送「おはよう朝日です」・朝日方法「ムーブ」など

《新聞》

朝日新聞・毎日新聞・日本経済新聞・読売新聞・日経流通新聞・住宅新報・住宅流通新聞など

《雑誌》

ダイヤモンド社「週刊ダイヤモンド」・リクルート社「住宅情報」・日経 BP 社「日経 WOMAN」

その他取材協力、掲載等多数

アネストの本気の思い (ポリシー)

マイホームの購入で後悔する多くの人を見てきた。後悔する人を作りたくない！そんな強い思いからはじまった弊社（アネスト）の本気の取り組み。それは、「ライフプランの中の一つの通過点であるマイホーム購入で後悔することのないようにお手伝いする」ことです。そのための弊社のポリシー、いや本気の思いがある。是非、下記をご覧ください。

～ 弊社のミッション及び目的 ～

住宅購入は、人生のなかでも最大の買い物であると言えます。しかし、売る側・作る側の消費者のことを考えない行為によって、大きなリスクに晒されています。

住宅購入には、不動産・建築・住宅ローン・税務など、多くの専門知識が必要です。専門性が高いために、そのリスクを回避することは困難である場合が多い。

こういったリスクを回避して、安心して住宅取得できる環境を整え、サポートすることが弊社の業務であり、ミッションや目的でもあります。

このミッション・目的を実現するための弊社（アネスト）の運営及びサービス提供の方針を記します。

～ 弊社の運営及びサービス提供方針(アネストのこだわり) ～

1. 消費者(お客様)・弊社・不動産会社など、関わる人へ会社の良好な関係を築くことを強く意識する。

アネストのサービスは、何も売る側・作る側を攻撃することを目的としているわけではありません。健全な住宅取得には、売り手と買い手の良好な関係が最も大事だと感じています。

そのためにも、サービスの提供に際して、アネスト及び各担当者がこの点を強く意識して臨みます。もちろん、指摘すべきことは毅然と指摘し、双方の理解を求めていきます。

2. 本当に意義あるサービスを提供、且つ、追求する

自社の収益のために、不要なサービスを勧めたり、提供したりせず、そのお客様にとって、意義あるサービスの提供を行います。

アネストのサービスは、ある一定の倫理観を持って行うことが必要だと考えています。本来なら不要であるサービスの提供や消費者の不安を煽る行為は、不動産・建設業界の好ましくない現状と何ら変わりありません。

3. いたずらに消費者の不安を煽らない

住宅取得者向けのコンサルティングサービスは、消費者の不安が大きいほど受注につながるという側面を持っております。それ故に、いたずらに消費者の不安を煽る告知・集客方法をとることが見受けられます。

不動産・建設業界の問題点を指摘し、消費者側に立ったサービスを提供するはずが、本来なら不要であった不安を煽り、受注に結びつけることはあってはならないことだと思います。

本質を知ってもらい、その上で、サービスの利用の有無を判断してもらうことを当社の方針としております。

4. 信頼できるスタッフによる信頼できるサービスを提供する

意識だけでは実現できないことがあります。それだけに、今までの経験・実績を重視した信頼できるスタッフによる、信頼できるサービスの提供を行います。

5. 100%消費者に向けたサービスを提供する

ここまでに記載したことを実行することによって、この最大の目的を追求することができるかと確信しております。

創業当時は、代表者 1 人だった弊社も、この思い・ポリシーに共感し共に住宅取得者の手助けをしたい！と、全国から多くの優秀な仲間（パートナー）が集まってきました。創業後、わずか 1 年（2004 年 2 月現在）で約 20 人、7 年（2010 年 5 月現在）で 38 人も素晴らしい専門家たちが集まりました。

この素晴らしい専門家ネットワークにさらなる磨きをかけ、消費者の皆様はもちろん、業界のためにも存分に活かしていく決意です。

お客様のメリット

- ・ 中立的な立場の専門家によるアドバイス・コンサルティング・調査などのおかげで、安心して住宅取得ができる。
- ・ 何千万円もの大きな買い物であるが故の大きなリスクを回避できる。
- ・ 不動産会社や建築会社、金融機関、もしくは、その系列会社でもない完全独立系のコンサルティング会社による消費者の立場に立ったサービスを受けられる。
- ・ 実績・経験・知識の豊富な専門家による質の高いサービスを受けられる。

弊社の特長

1. サービスを提供する各専門家が、豊富な知識・経験を有している。
2. 建物調査の担当者は、現役で設計・監理・現場管理も行っているために、常に最新の情報・知識を体験している。（建築の技術等は、進歩が激しく複雑である為に、常に現場に身を置いていないと調査する上で不利となる。）
3. 建築士やファイナンシャルプランナー等の担当するサービスに適した専門資格を有している。
4. ホームページ上で、各専門家のプロフィールを公開し、透明性・信頼性が高い。
5. 完全独立系の会社であり、且つ、消費者の皆様からフィー（報酬）を頂戴する為に、100%消費者のためのサービスを提供することができる。
6. サービス提供後もアフターサービスにて、各種のご相談に応じる。
7. メディアでの紹介経歴が多数あり信頼感が高い。

弊社のシステム

アネストのサービスは、株式会社アネストブレントラストとそのパートナー（専門家）のネットワークで提供させていただいております。全てのご依頼の窓口は、株式会社アネストブレントラストとなっております。

アネストのネットワーク（＝パートナー制度）は、建築士やファイナンシャルプランナーなどの専門家が中心となっております。パートナーは、アネストの社員ではなく、各自が独立した設計事務所などを営む者が中心となっております。実は、ここに弊社の最大の強みがあります。その理由は、建築士を例にとれば、次の3つの条件を満たすことができるからです。

1. 建物調査業務の経験を得ることができる
2. 日々の設計・監理・現場管理などの経験を得られる
3. 現役であるために、最新の技術・情報を得ることができる

調査業務を専業としてしまうと、上記1の経験しか得られなくなってしまいます。机上の勉強だけではとても現役には敵いません。もちろん、日々、勉強をするのは前提です。調査業務専業では、供給する側よりも技術・知識に劣るといふ矛盾が生じてしまうことがあるのです。

建物の調査業務は、間違いなく経験が大事です。消費者側として必要な経験をより多く積むことのできる立場がパートナーという位置づけなのです。

このように、建物調査などに代表されるコンサルティングサービスの質を高めるには、常に新しい情報、経験に実務の現場で触れることが最も大事なことです。

つまり、住宅取得者に対してより良いサービスの提供を行うには、今のアネストのシステムがより適していると考えております。

