

2025年

# 知的資産経営報告書



Zero Crest

株式会社 ゼロクレスト

# 目次

---

1.	代表挨拶	2
2.	経営理念	3
3.	事業概要	4
4.	沿革	5
5.	業務フロー	7
6.	商流	8
7.	知的資産	9
8.	現在価値創造ストーリー	14
9.	将来ビジョン	15
10.	将来価値創造ストーリー	17
11.	会社概要	18
12.	あとかき	19

# 1. 代表挨拶

## ■当社に関わるすべての方々とともに成功できる会社を目指して

当社は創業以来『不動産を通じて関わる人全ての幸福を願い、一人一人にベストな提案を』を経営のテーマに掲げ、不動産の売却・買取・販売代理・土地活用に努めております。

当社では、取り扱う土地のエリアや状態に制限を設けず、柔軟に対応しています。単なる不動産売買の仲介にとどまらず、不動産を現状のまま当社で買い取ったうえで、お客様のご要望に応じた「前裁き」として、立ち退き・解体・造成・測量などの土地加工を行っています。

また、介護施設用地の取り扱いを得意としており、介護施設の運営会社様や不動産業界の方々からも「介護施設用地といえばゼロクレスト」といったイメージを持っていただく機会が増えてまいりました。実際に、そのようなお声がけをいただくことも増加しております。

こうした取り組みを実現するため、仲介業者の方々とは良好な関係を築き、精度の高い情報を収集しています。また、入居者のご要望に寄り添った丁寧な立ち退き交渉や、トラブルを防ぐための円滑な権利交渉にも力を入れています。さらに、精度の高い情報を活用して自社で購入した土地の販売先を必ず確保することができることから、金融機関の皆様には安心してご融資いただける体制を整えています。長年お付き合いのある解体業者の方々にも、丁寧な作業はもちろん、近隣への配慮を徹底いただくなど、多くの関係者の皆様に支えられながら事業を進めています。

これらの取り組みにより、お客様は土地購入後すぐに安心して気持ちよく土地をご利用いただけることで、ご信頼とご満足の声をいただいています。

今後も、介護施設用地の取り扱いに一層注力しながら、不動産に関するお客様の多様なニーズにお応えし、お客様はもとより、協力会社の皆様やスタッフを含む当社に関わるすべての方々とともに成功できる会社を目指し、邁進してまいります。

本報告書を通じて、当社の強みである知的資産について改めてご理解いただき、今後ますますのご信頼とご支援を賜れますと幸いです。引き続き、私たちの挑戦に温かいご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

株式会社ゼロクレスト  
代表取締役 釣本慎二



## 2. 経営理念

# 不動産を通じて関わる人全ての幸福を願い、 一人一人にベストな提案を

不動産を通じて、お客様はもちろん、仕入先様、協力先様、さらには地域社会といった、関わるすべての人々の長期的な幸福を実現したいという強い想いが込められています。私たちは、不動産を単なる「モノ」としてではなく、お客様の人生や想いが詰まった大切な「資産」として捉えています。その資産をどのように活用し、どのように価値を引き出すかについて、一人ひとりにとって最適なお提案を行うことが、私たちの使命であると考えています。

これまでも、不動産の売却・買取・販売代理・土地活用といった事業活動を通じて、「自分の不動産をどうしたらよいのか分からない」といったご相談を数多くいただいてまいりました。そうしたお悩みに対し、お客様の立場に立ち、心に寄り添いながら「そのすべてを私たちが解決したい」という想いのもと、相続・税金・空き家といった不動産にとどまらない課題にも真摯に向き合っております。また、税理士や司法書士などの専門家とも密に連携し、総合的かつ的確な解決策をご提供する体制を整えております。

不動産の価値は、時代や環境の変化とともに常に移り変わるものです。だからこそ私たちは、その変化に柔軟に対応しながら、お客様一人ひとりにとって「今、本当に必要な提案とは何か」を追求し、不動産の価値を最大限に高められるよう日々努めております。

この経営理念を軸とし、関わるすべての方々にとって信頼されるパートナーであり続けることを目指してまいります。

## CSRの取り組み

ゼロクレストでは、地域社会の一員として企業の社会的責任（CSR：Corporate Social Responsibility）を果たすことに努めております。

お客様をはじめ、投資家の皆様、地域の皆様、従業員などステークホルダーとの関係性を大切にしながら、地域の発展と企業価値の向上に継続的に取り組んでまいります。

### サッカークラブ「FCティアモ枚方」への協賛



ゼロクレストは、大阪府枚方市・寝屋川市・交野市を中心とした北河内地域をホームタウンとするサッカークラブ「FCティアモ枚方」の活動に協賛しています。

同クラブはJFL（日本フットボールリーグ）に所属し、Jリーグ入りを目指して奮闘中です。当社では主にジュニア（小学生）・ジュニアユース（中学生）の活動をサポートしています。当社代表は「FCティアモ枚方」の立ち上げメンバーの1人でもあり、同クラブの活躍にとりわけ強い思いを抱いています。

様々な支援を通じて、地域との交流やスポーツ振興、子供たちの心身の健やかな育成に貢献していきたいと考えております。



## 3. 事業概要

私たちゼロクレストは、土地・建物の購入や売却、資産運用、相続など、不動産に関わるあらゆるフェーズにおいて、お客様に寄り添いご満足いただけることを第一に考えて事業展開しております。

持ち前の行動力と業界の幅広いネットワークを生かして、様々な点で他の不動産会社とは違った親身なサービスが信条です。ここでは、そんな当社の強みとしている点をご紹介します。

### 【私たちの強み】

#### 【高価買取】



当社では、提携する解体業者との長年の関係により、解体費用を業界最低水準に抑えることで、その分を買取価格に反映し、他社よりも高値での買取を実現しています。また、施設用地や収益物件を探す投資家様・事業家様との幅広い人脈があり、売却先を安定して確保できることから、積極的な高価買取が可能となっています。さらに、高低差のある土地や傾斜地、崖地といった造成工事が必要な複雑な物件についても、多数の買取実績があります。造成や設計、測量など各分野の専門業者とのネットワークを活かし、低コストで資産価値を高めながら、スムーズな買取を行える体制を整えています。

#### 【物件探索】



インターネットやレインズ（不動産流通標準情報システム）では、なかなか希望の物件が見つからないという方も多いのではないのでしょうか。実際には、積極的に売るつもりはなくても「条件が合えば売ってもよい」とお考えの土地所有者様が数多くいらっしゃいます。当社は、そうした潜在的な売主様が所有する市場に出ていない物件の発掘を得意としており、現地調査を通じて有望な土地や空き家を見つけ出し、スタッフが直接所有者にアプローチ。交渉から成約まで丁寧にサポートいたします。

#### 【代理交渉】



オーナー様が賃貸物件を手放す際、ネックとなるのが入居者の立ち退き対応です。立ち退き交渉はさまざまな事情を考慮する必要があり、決して簡単ではありません。当社ではこれまで多数の文化住宅や集合住宅を入居者付きで買い取り、立ち退き交渉も円滑に行ってきました。入居者様の立場に立ち、無理のない丁寧な対応でトラブルなく進めてきた実績があります。入居者様のご希望に応じた転居先のご提案も行っています。

#### 【建築工事】



当社は戸建住宅や集合住宅、アパート、賃貸マンションの建築工事やリフォーム工事を承っております。モットーは「施主様のご要望に徹底的におこたえする」こと。特に注文住宅では、営業や設計士だけでなく、現場監督や大工も打ち合わせに参加します。これにより、図面には表れにくい施主様の「思い」や「こだわり」を直接理解し、見落としを防ぎます。施工者が関わることで、より最適な家づくりが実現し、ご満足いただける建物を提供できるのです。

## 4. 沿革

年代	出来事や背景	知的資産
2018年	<b>釣本代表 不動産業界へ</b> 代表は「人の役に立ちたい」という思いから不動産業界へ飛び込みました。知識ゼロから努力を重ね、営業経験を積みました。昭和的な体育会系の厳しい職場で学びながらも、朝令暮改の体制や自由のなさに疑問を持ち、「自分で自由な会社をつくりたい」と思っていました。現在はその経験を活かし、柔軟で働きやすい会社づくりを大切にしています。	【人的資産】 不動産業界・経営経験のある釣本代表
2019年	<b>釣本代表、グループ子会社の社長となる</b> 釣本代表は前職のグループ子会社の社長に抜擢されました。「いつか独立したい」という思いを知っていた前職の社長から「独立の勉強をしないか？」と声をかけられたのがきっかけです。当初は、親会社が主導権を握っており、業務内容もそれまでとは変わらず「肩書きだけの状態でした」。独立の勉強をするにつれて自らの手で会社を経営したいという思いが強まりました。	
2019年 と 2020年	<b>独立を勧められるが会社に留まる</b> 前職の会社において社長・営業・釣本代表の三人体制となりました。独立を勧められましたが、社長と一緒に働く中で学べることは多く、まだ成長の余地があると考えて会社にとどまり、引き続き独立に向けての勉強という思いで仕事に専念しました。	【関係資産】 付き合いが長く、勝手がわかる解体業者
2021年 と 2023年	<b>親会社を含め、実質的に釣本代表が経営のサポートを行う</b> 日々の営業に加え、前職社長を支えながら経営全体を学び、親会社の経営にも深く関わるようになりました。取引先やお客様に迷惑をかけないよう組織の安定にも注力しました。数字管理から経営判断まで、責任ある立場で日々奔走しました。	信頼して融資してくださる金融機関
2023年 12月1日	<b>株式会社ゼロクレスト設立</b> 前職の社長とは一緒に働き多くを学び、恩返しの気持ちもあり、自ら会社を辞めると言ったことは一度もありませんでしたが、独立の意思を知っていた社長から、「これ以上教えることはない。挑戦する 때가来た。」と勧められたことをきっかけに独立を決意しました。前職社長は退職時に金融機関の担当者を集めた席を設けてくださり、金融機関との良好な関係を築ききっかけとなりました。	【人的資産】 不動産業界経験があり、代表を募るスタッフ
2024年 3月	<b>南 良多入社</b> 創業当初、釣本代表は一人で経営するつもりでしたが、独立の挨拶に回る中で、手ごたえを感じていた頃、前職と一緒に働いていた南が「一緒に働きたい」ということで入社することになりました。南にとって代表は地元の憧れの先輩で、前職も代表にあこがれて入社したため、代表の独立のタイミングで共に働きたいと追いかけてきました。南にとって代表は価値観が合い、やりたいことを支援してくれる存在です。	【風土資産】 プロとして会社としての最善を考える  仲が良く一致団結して立ち向かう社風
2024年 3月	<b>原 成二入社</b> 原はもともと賃貸の仕事をしていましたが、事務所立ち上げの際に地元の友人と共に手伝いに来たことをきっかけに、釣本代表と連絡を取るようになり、入社することとなりました。分野は異なりますが、不動産の経験があり「せっかくなら一緒にやろう」と誘われ、代表についていくことを決意しました。売買は賃貸に比べて扱う金額が大きく、夢があると感じています。	【組織資産】 相手に合わせた営業  足で稼いだ精度の高い情報
2024年 3月	<b>某企業とのお付き合い開始</b> 介護施設・老人ホームを得意とする某企業は、釣本代表の前職時代の取引先でした。同社は釣本代表の仕事に向き合う姿勢や考えを理解しており、独立したことを知ると、「ぜひ今後も釣本さんとお付き合いしたい」とアプローチを受けました。こうしたご縁から、某企業と当社のお付き合いが始まりました。	

## 4. 沿革

年代	出来事や背景	知的資産
2024年 4月14日	<b>宅地建物取引業免許取得</b> 宅地建物取引業免許は、宅地や建物の売買・交換・賃貸の代理または媒介を業として行うために、法律上必ず必要とされるものであり、不動産取引における公的な信頼性と正当性を担保するものです。会社設立から宅地建物取引業免許取得までは、事務所の立ち上げや関係者・知り合いへの独立の挨拶回り等を中心に行っていましたが、免許を取得したことにより、不動産取引ができるようになり、積極的に営業活動や不動産売買を行うようになりました。	<b>【組織資産】</b> 土地の現状買取  要望を叶える立ち退き交渉  トラブルを起こさない権利交渉
2024年 4月19日	<b>株式会社ゼロクレストとして初めて物件購入</b> 宅地建物取引業免許取得後すぐに契約することもでき、当社として初めて物件を購入しました。これは某企業から依頼の物件で、ここから正式に取引が始まりました。この後、某企業から依頼が立て続けに3件決まり、高く評価していただくことになりました。また、これらの実績から介護施設用地に強いゼロクレストというイメージが徐々に形成されていきました。	<b>【関係資産】</b> 大手から町の不動産屋まで幅広い仲介業者
2024年 5月	<b>川出 悠人入社</b> 川出は、南を通じて釣本代表の話を聞く中で強く共感し、自ら「ぜひ働かせてほしい」とアプローチしました。もともと兄が代表と知り合いであったこともあり、以前から代表に対して憧れを抱いていました。入社後もその思いは変わらず、代表の人との向き合い方や段取り力など、日々多くの学びを得ながら「力になりたい」という強い思いを持って業務に取り組んでいます。	
2024年 6月	<b>HPリニューアル</b> 当初は簡易的なホームページでしたが、売買実績や介護施設用地情報募集等の情報を掲載することで信頼を得られるとともに営業ツールとして活用できるよう充実させました。現在は制作会社とグループチャットで情報を即時共有し迅速に更新しています。最近では介護用地の問い合わせも増えています。	
2024年 11月	<b>小林 誠入社</b> 小林は釣本代表の幼馴染で、元々不動産会社に勤務していました。以前から「独立したら一緒にやりたい」と話しており、会社の基盤が整ったタイミングで釣本代表の誘いを受けて入社しました。長年の信頼関係に基づく関係性があり、タイプの異なる二人だからこそ、一緒に働くことに面白さを感じています。	
2024年 11月	<b>1期目 売上高7億7千万円達成</b> 1期目における売上高7億7千万円は、不動産業界において初年度としては異例の規模であり、短期間でこれだけ多くの取引を積み重ねた実績は、お客様や金融機関、新規取引先からの高い信頼獲得につながっています。	
2025年 5月	<b>寝屋川支店を開設</b> 当初は釣本代表一人での事業を想定し、大阪市内に事務所を構えました。しかし、スタッフの増加に伴い手狭になったことや、枚方市・寝屋川市・交野市など北河内エリアの知見を有している、と利便性を考慮し、新たに支店を開設する運びとなりました。	

# 5. 業務フロー

STEP	業務プロセス	作業の内容やこだわりのポイント	知的資産
1	<b>売り物件情報収集</b> 	<p>仲介業者からの相談や買取依頼、飛び込み営業などを通じて物件情報を収集しています。実績や事例を伝えながら、LINEやメールで定期的に連絡を取り、信頼関係を築いています。文化住宅や空き家は自ら現地で見つけた物件の登記情報を確認し、アプローチしています。大阪・京都・奈良・兵庫を中心に、更地だけではなく、現状のままでの買取にも積極的に取り組んでいます。</p>	<p>【人的資産】 不動産業界・経営経験のある釣本代表 不動産業界経験があり、代表を慕うスタッフ</p> <p>【組織資産】 相手に合わせた営業</p>
2	<b>立地・相場調査、見積</b> 	<p>立地や相場調査は現地とWEBの両方を活用して情報収集します。現地では周辺情報や過去の取引実績をもとに連棟・高低差・法令などを確認し、法務局の資料や地図から増築の有無や隣地との関係も把握します。調査を通じて土地をどのように活用すれば最大限のポテンシャルを発揮できるのかを常に意識しています。見積では、仕上がりや要望に応じて解体業者に費用を確認し、リスクと利益率のバランスを踏まえて適正な価格を設定します。</p>	<p>【組織資産】 足で稼いだ精度の高い情報</p>
3	<b>販売先の確保</b> 	<p>販売先の確保にあたっては、土地は業者へ、マンションは個人へと、販売リストをもとに得意先に案内しています。営業担当が現地で自ら調査を行っているため、物件の特長やリスク、使用者が気にするポイントを前もって把握し、用途を含めた確かな提案が可能です。販売先が見つからない場合は、周辺の追加調査や飛び込み営業を実施し、状況によっては購入を見送ることもあり、チーム内で情報を共有しながら柔軟に対応しています。</p>	<p>【関係資産】 大手から町の不動産まで幅広い仲介業者</p>
4	<b>売買契約・土地購入</b> 	<p>物件や土地を現状のまま自社で買い取り、加工を行うため、この段階で物件や土地の売買契約と決済を行っています。契約書は過去の事例を参考に不利な条項が含まれていないかを丁寧に確認しています。金融機関との関係が良好なことで必要な資金の借入を円滑に行うことができ、土地の買取を実現しています。購入時には契約条件や現況をしっかりと確認し、登記手続きは司法書士に依頼しています。</p>	<p>【組織資産】 土地の現状買取</p> <p>【関係資産】 信頼して融資してくださる金融機関</p>
5	<b>土地加工</b> 	<p>土地を売却可能な状態にするため立ち退き・解体・造成・測量を行っています。立ち退きは自社対応で、転居先の提案や賃貸斡旋、引越業者の紹介、明け渡し協力金支払い等柔軟にサポートしています。解体工事は信頼できる協力業者とともにやり、立ち合いや打ち合わせ等丁寧に対応しています。測量や隣地との境界確定では現地で立ち合い、相手側の主張にも配慮しながら円滑に進めます。引き渡し後のトラブルを防ぐため、丁寧かつ慎重な対応を徹底しており、これまでにクレームは一切ありません。</p>	<p>【関係資産】 付き合いが長く、勝手がわかる解体業者</p> <p>【組織資産】 要望を叶える立ち退き交渉 トラブルを起こさない権利交渉</p>
6	<b>販売（引き渡し）</b> 	<p>立ち退き、造成、境界確定など契約条件に沿った土地の加工完了後に、土地の引き渡しを行います。お客様とスケジュール調整し、同席の上、金融機関で決済を行います。</p>	<p>【関係資産】 信頼して融資してくださる金融機関</p>

# 6. 商流



# 7. 知的資産

## 理念資産

取り扱う土地に制限を設けない  
信頼に応える（裏切らない）



大阪・京都・奈良・兵庫のエリアで、不動産の取り扱いに対応しています。一般的に不動産会社は特定の地域に特化しがちですが、当社ではエリアや土地の状況に制限を設けず、リスクとリターンが見合うと判断した土地であれば、どのような条件のものでも取り扱っています。人気のある更地や駅近の土地に限らず、古屋付き土地や駅から遠い土地、高低差のある土地など、流通が難しい物件も積極的に買取り、解体や造成を行ったうえで販売しています。また、お客様との信頼関係を何よりも大切に、情報収集を徹底し、誠実な対応を心がけています。合意後の条件変更や手配の不備などで信頼を損なうことがないように、常に丁寧で真摯な姿勢で取り組んでいます。

## 人的資産

不動産業界・経営経験のある釣本代表



釣本代表は22歳の頃、「人の役に立ちたい」という思いから不動産業界に飛び込みました。初めは何もわからず苦労しましたが、自ら学び、現場で経験を積む中で不動産営業に自信を持てるようになりました。前職は昭和的な厳しい社風でしたが、社長と意気投合し、グループ会社の代表を任されました。独立を視野に入れ、経営を学ぶ中で次第に親会社の経営にも関わるようになり、資金繰りの難しさも経験しました。学生時代から人を巻き込むことが得意で、当社スタッフも代表の人柄に惹かれて入社しています。スタッフの意欲を高めるための投資や、物件買い付けは積極的に行いますが、不動産は資金の流れが命であり、利益が出ていても堅実な経営を心がけています。

不動産業界経験があり、代表を慕うスタッフ



創業当初、代表は一人で事業を行う予定でしたが、「一緒に働きたい」という現スタッフたちの思いに応え、現在は4人のスタッフと共に事業に取り組んでいます。スタッフはすべて代表の人脈によって集まったメンバーで、全員が不動産業界での実務経験を持っています。不動産売買や契約書の作成など、各自の経験を活かして日々の業務を行っています。代表を慕い、少しでも役に立ちたいという思いを持って働いており、たとえトラブルが起きても最後までやり切る姿勢を大切にしています。それぞれが自分で考え、責任感を持って業務を遂行する一方で、お互いに思いやりを持ち、協力しあっています。

# 7. 知的資産

## 風土資産

### プロとして会社にとっての最善を考える 仲が良く一致団結して立ち向かう社風



不動産業界では個々の成果が重視され、独立して動く会社が多い中、当社は少数精鋭のメンバーがそれぞれ高いプロ意識を持ち、自律的に業務を進めながらも、常に「会社全体にとっての最善」を考えて行動しています。お互いの成果を素直に喜び合い、自然と助け合える結束があり「ともに働く仲間」としての一体感があります。代表の人脈によって集まった価値観の近いメンバーが仲の良さを活かしつつ、時に意見をぶつけ合いながら、重要案件には全員で一丸となって全力で立ち向かっています。一人ひとりが自立しながらも、チームとして支え合う社風が日々の業務に活かされています。また、釣りやゴルフを一緒に楽しむ等、仕事以外でも関係は良好です。

## 組織資産

### 相手に合わせた営業



当社の営業スタイルは、お客様のタイプや状況に合わせて柔軟に対応することを重視しています。真面目で堅実な方には誠実さを伝え、仕事を楽しんでいる方には明るく親しみやすく接することで、仲良くなるようにしています。仲良くなることで、売り物件の情報や土地を探す際に連絡をいただけるようになります。また、お客様と同じスピード感でレスポンスすることも大切にしており、気持ちよくやり取りできることを心がけています。その上で、お客様ごとの得意なエリアや土地の特徴、ニーズをしっかりと把握し、最適な情報を提供するよう努めています。

### 足で稼いだ精度の高い情報



買取にあたっては、仕入先である仲介の不動産会社から、売却の経緯や目線金額の有無や金額について、具体的かつ正確な情報を収集しています。直接聞くことで、精度の高い情報の収集・保有が可能になっています。また、立地や相場の調査では、周辺の新築物件や不動産情報もあわせて確認し、販売先や価格設定の参考としています。土地の状況についても、WEBや法務局資料、謄本、地図などを活用し、増築の有無や土地形状、高低差、法令適合状況などを現地で複数人で丁寧に調査しています。実際に現地へ赴いて調査することで営業の際にも丁寧に説明することができます。こうして得た正確な情報を、スピード感をもって提供しています。

# 7. 知的資産

## 組織資産

### 土地の現状買取



更地はそのまま売買できるため不動産業界で人気がありますが、当社では古家付き土地や入居者様がいらっしゃる物件も現状のまま買取を行っています。現状のまま買い取ることで、土地の状況による制約をなくし、多様な物件を取り扱うことが可能です。

これは精度の高い情報を収集していること、代表への信頼と精度の高い情報を活用して自社で購入した土地の販売先を必ず確保することができることにより金融機関から融資を受けられること、土地買取後に自社でスムーズな立ち退き交渉を行えること、長年取引のある解体業者と連携し安価かつ迅速な解体が可能であること、トラブルと起こさない権利交渉ができることによって実現しています。

### 要望を叶える立ち退き交渉



入居者様がいらっしゃる物件では、立ち退き交渉が必要になることがあります。当社では立ち退き業務を自社で行い、買取前の管理会社と連携しながら、入居者の要望をできる限り叶えられるように対応しています。次の住まい探しも親身にサポートしており、大手賃貸仲介業者と提携して同じ賃料またはより低い賃料の物件をご紹介します。さらに、引っ越し費用や初期費用、明け渡し協力金は当社が負担し、入居者の負担をできる限り軽減しています。このような丁寧かつ柔軟な対応により、トラブルを避けスムーズな立ち退きを実現し、これまでクレームが発生したことはありません。立ち退き交渉の案件が多く、現場で経験と対応力を蓄積しています。

### トラブルを起こさない権利交渉



測量や隣地との境界確定の際は、現地で立ち会いを行っています。境界確定では隣地所有者の意見を丁寧に聞き、譲れる部分は譲ることで、トラブルを避けながら迅速に確定することを重視しています。実際に権利を主張して拡大できる敷地はわずかであり、お客様の建築プランへの影響はほとんどないことが大半です。主張にこだわって話が長引くよりも、近隣との関係を円滑に保つことが大切だと考えています。この段階でトラブルやクレームが起き、関係が悪化すると、土地使用者であるお客様と隣地所有者との関係性にも影響を与える可能性があるため、トラブルを起こさない権利交渉を目指しており、これまでトラブルやクレームになったことはありません。

# 7. 知的資産

## 関係資産

### 付き合いが長く、勝手にわかる解体業者



代表の人脈を通じてご縁のあった解体業者と長年お付き合いを続けています。仕上がり丁寧で価格も良心的、スピード感もあり、隣地への対応までしっかり行ってくれる頼れるパートナーです。当社が大事にしている「トラブルを起こさない」ことの重要性も理解してくれており、解体作業前の近隣への挨拶や騒音・粉塵対応などクレームが起きないように前裁きを徹底してくれています。時には納期面で柔軟に対応していただいております。年間取引棟数を考慮して価格面でも協力をいただくことがあります。解体開始時には当社スタッフが現場で立ち合い、打ち合わせを行った上で、効率的な方法で進めてもらっています。見積依頼時には現地状況や指摘事項を丁寧に共有し、後の追加費用が発生しないよう配慮しています。

### 信頼して融資してくださる金融機関



当社では、一度土地を買い取った後、立ち退き、解体、造成、測量などを行い商品化した上で販売しています。そのため、土地の買取資金を調達することが非常に重要です。代表は前職から取引のある金融機関と強い信頼関係を築いており、その経営手腕を評価いただき融資を受けています。初年度に売上高7億円を達成したことは短期間での売買実績の証明となっており、信頼に繋がっています。土地の販売先を確実に確保することができ、必ず返済できるという安心感も金融機関の信頼を強めています。また、お中元やお歳暮は代表自ら選定し、金融機関へ出向き、関係性を大切に築いています。

### 大手から町の不動産まで幅広い仲介業者



大手から地元の不動産業者まで幅広くお付き合いしており、まだ売りに出していない検討段階でのご相談をいただいています。仕入先である仲介業者からは、初回の情報提供をいただくことが重要で、連絡先を交換後は定期的に連絡を取り、記憶に留めてもらうことで、声をかけてもらえるよう努めています。また、既存の取引先にも継続的に連絡を行い、長期的な関係維持に力を入れています。仲介業者は販売先でもあるため、売り物件のエリアや広さ、形状、想定用途に応じて、得意と考えられる仲介業者へ案内を行っています。過去の取引先に加え、売り物件周辺の不動産業者にも積極的にアプローチし、販路を拡大しています。販売先情報は社内でも共有しています。

# 7. 知的資産

## 商品・サービスの特長

### 要望に応えた土地の前裁き トラブルが起きない



当社では、土地の買取後に解体や造成といった土地の加工を行います。土地の加工を行う時点では販売先が決まっていることが多いため、単に更地にするのではなく、お客様の希望に沿った形で土地を整えています。これは、お客様が購入後に目的に応じて土地を活用するための「前裁き」とも言えます。また、立ち退き交渉や権利調整においても、トラブルが起きないように丁寧かつ柔軟に対応しており、購入後の近隣との関係性にも配慮しています。引き渡し後にお客様が安心して活用できる土地の提供を行っています。

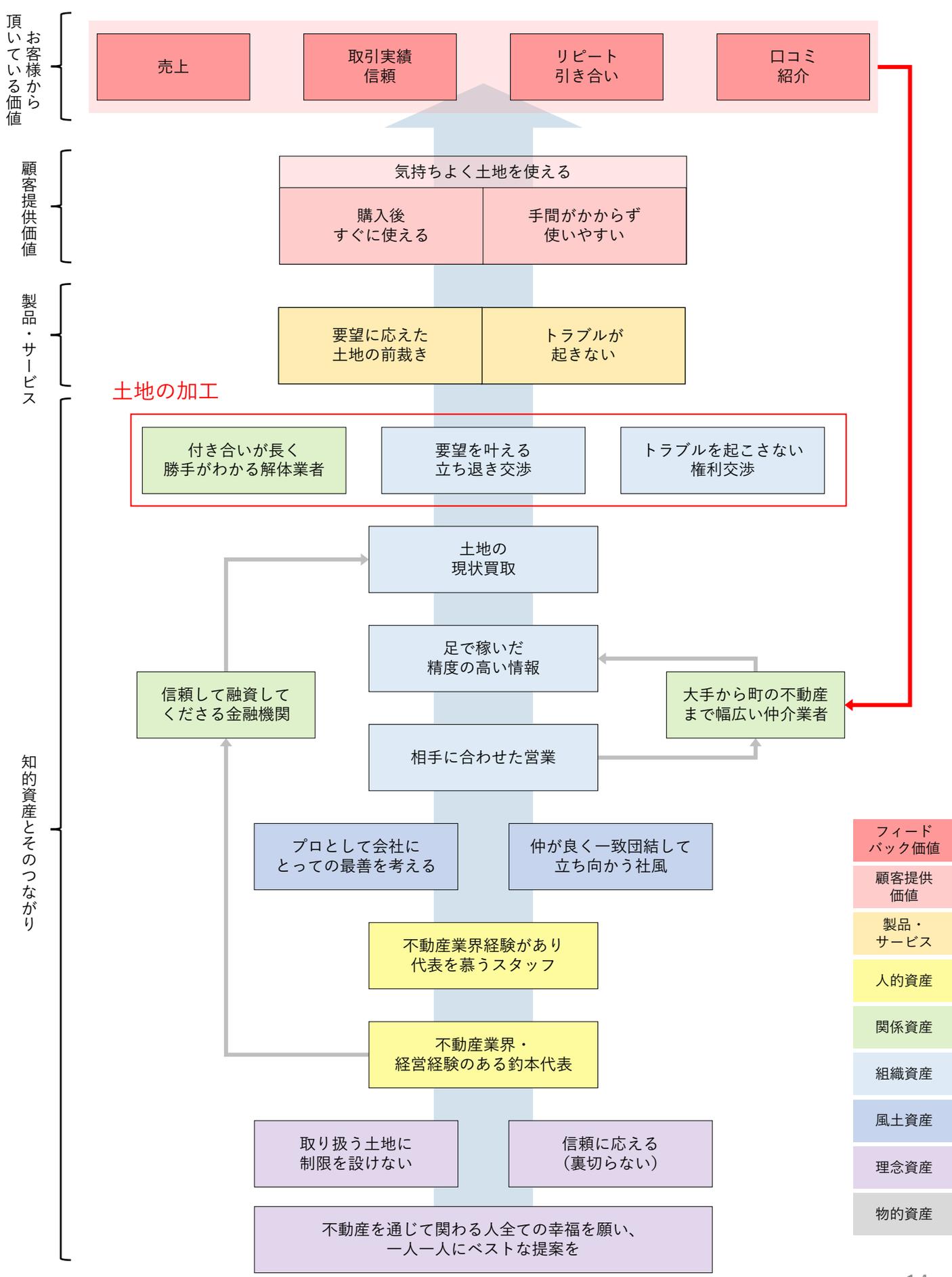
## 顧客提供価値

### 気持ち良く土地を使える 購入後すぐに使える／手間がかからず使いやすい



当社では、お客様のご要望に応じた「土地の前裁き」を行ったうえで土地を引き渡しているため、購入後に造成や整地などの手間をかける必要がなく、すぐに建築に取り掛かることができます。また、隣地との境界確定や解体時の対応など近隣関係にも十分配慮しており、トラブルやクレームが起きないように調整したうえで引き渡しているため、購入後にトラブルに悩まされることもなく、安心して建築やその先のお客様への販売を行うことができ、気持ちよく土地を使っています。

# 8. 現在価値創造ストーリー



## 9. 将来ビジョン

# 不動産を通じて、ゼロクレストと関わる すべての方々とともに成功できる会社を目指して

### ■スタッフが同じ想いを語れる、信頼される組織へ（3年後の目標）

当社は、業界内外から「この会社と一緒に仕事がしたい」「ゼロクレストなら何とかしてくれる」と信頼される組織を目指します。

その実現のために、スタッフ一人ひとりがスキルと裁量を高め、決裁権を持って主体的に動けるよう取り組んでいきます。さらに、子会社設立を通じて経営視点を育む環境を整え、仕入れから販売、金融機関との交渉まで自ら担える人材の育成を進めていきます。こうした取り組みを通じて、全スタッフが社長と同じ思い・同じ目線で語れる組織づくりを目指しています。また、HPでの実績紹介や看板設置などを通じて認知度の向上を図り、「不動産のことならまずゼロクレストへ」と言われる存在を目指します。

さらに、介護施設用地の売買に加え、建設・物件の自社保有による賃貸事業にも取り組み、新たな収益基盤の構築を図ります。大阪支店には常駐スタッフを配置し、地域密着型の営業体制を強化しながら、事業拡大に向けた確かな土台作りに注力していきます。

### ■不動産売買から自社開発、収益物件の保有・運営まで（5年後の目標）

不動産売買にとどまらず、不動産開発や介護施設など収益物件の保有・賃貸・運営など、不動産に関する事業領域を拡大していきます。

買値5億円～10億円以上の大規模土地も扱える体制を整え、収益物件の自社保有や交野市での「ゼロクレストタウン」開発を通じて、長期的かつ安定した収益基盤の確立を目指します。介護施設は用地売買・自社保有・賃貸に加え、運営事業への参入も視野に入れ、M&Aも検討していきます。また、立ち退き事業の子会社化や管理会社の設立を進め、グループとして「売買」「収益物件の保有・賃貸」「管理運営」の3本柱で事業を推進します。

さらに、大阪市内にスタッフのやりたいことや想いを反映させた自社ビルの建設を目指します。1階には外資系ディーラー、2階に美容関連、3階に不動産事業、弁護士・税理士事務所など、多様な業態を展開します。

### ■「この会社に関わった人は成功する」と言われる存在に（10年後の目標）

10年後には、不動産関連の事業に加えて、飲食店などの新たな分野にも展開し、ゼロクレストグループ全体で100人規模の組織を目指します。グループ内では、現在のスタッフが中心となり、それぞれが自分の得意分野ややりたいことを活かして会社を立ち上げ、経営者としてグループを牽引していきます。

地元である枚方市・寝屋川市・交野市出身の人々が「地元で働くなら、ゼロクレストで働きたい」と自然に集まるような企業文化を育み、地域で活躍・成功している人たちが「あの人もこの人も、昔はこの会社にいたよね」と言われるような、活躍・成功する人材を育て上げる会社を目指します。地域に誇れる企業となることを目標に、日々努力を重ねていきます。

また、当社の実績と知名度の向上により、交野市の知名度アップにも貢献したいと考えています。行政との連携を図りながら、交野市における土地活用や介護施設の建設など、地域貢献にも積極的に取り組んでまいります。

## 9. 将来ビジョン

介護施設用地のスペシャリストとして、  
ますます高まるニーズに応え、積極的に取り組んでまいります

### ■今、介護施設の需要が伸び続けています！

日本社会は今、かつてないスピードで少子高齢化が進んでおり、高齢者の方々が安心して暮らせる住環境の整備が急務となっています。中でも、介護施設は全国的に強いニーズがありながら、その供給は需要に大きく追いついていないのが現状です。さらに多くの高齢者やご家族は、「住み慣れた地域から離れずに暮らしたい」と願っており、地域ごとに適切な立地での施設整備が求められています。

しかし介護事業者にとって、施設の立地選定や用地の確保は最も大きなハードルのひとつです。

私たちゼロクレストは、このような社会課題に正面から向き合い、150～350坪規模の介護施設用地に特化して、用地取得を積極的に推進しています。



### ■介護施設用地なら、どんな土地でも無駄なく活用が可能

介護施設用地は土地を無駄なく活用することができます。住宅地の場合、敷地内に道路を設ける必要があります。有効宅地面積

(建物が建てられる部分)が減ってしまいます。さらに水道管の引き込み工事も必要で、これらは買取価格に影響し、売主様にとっては不利になることもあります。

一方、介護施設用地は敷地全体を活用でき、土地の形状や立地の制約も少ないため、住宅地より高額での買取が可能です。細長い土地や変形地、ロードサイドでない土地でも問題ありません。「土地の形がいびつ」「郊外でアクセスが良くない」「大きな道路に面していない」という土地でも有効に活用することが可能です。



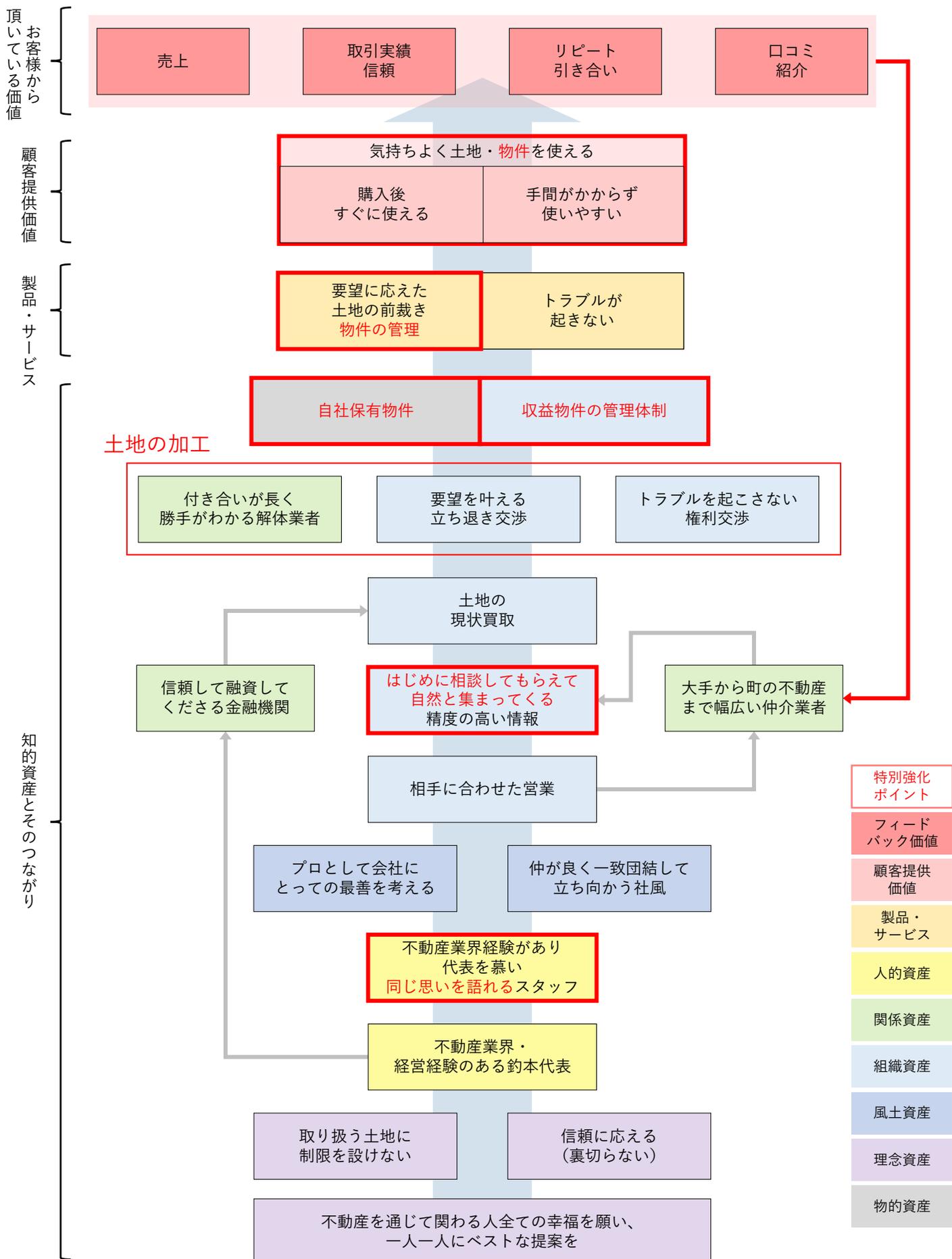
上記のように、介護施設は社会的需要が高まっているとともに、形状がいびつな土地や立地条件に制約がある土地でも有効活用が可能のため、土地を手放したい所有者様にとっても大きなメリットがあります。当社はこの社会的ニーズと土地活用の特性を踏まえ、今後も介護施設用地の買取に積極的に取り組み、地域の皆様に最適なお提案を続けてまいります。

### 150～350坪の土地を探しています！

当社は介護施設大手事業者のバックアップを得ており、用地需要が常にあります。独自のルートで、介護施設用地なら高価格での買取をお約束いたします。土地売却をお考えの方や情報をお持ちの方は、ぜひお声がけくださいませ。



# 10. 将来価値創造ストーリー



# 1 1. 会社概要

会社名	株式会社ゼロクレスト
本社所在地	〒530-0041 大阪府大阪市北区天神橋3-1-35 TEL：06-6949-8331 FAX：06-6949-8332
寝屋川支店	〒572-0018 大阪府寝屋川市境橋町1-14 TEL：072-800-7328 FAX：072-800-7329
メールアドレス	<a href="mailto:zero.crest.777@gmail.com">zero.crest.777@gmail.com</a>
代表取締役	釣本慎二
設立年月日	令和5年12月1日
資本金	1000万円
事業内容	不動産売買・不動産仲介・不動産管理・土地活用・ 介護施設事業・不動産コンサルティング
資格	宅建免許番号：大阪府知事(1)第65115号
加盟団体	(公社) 全日本不動産協会会員 (公社) 不動産保証協会会員
取引金融機関	永和信用金庫・大阪協栄信用組合・大阪厚生信用金庫・大阪 商工信用金庫・大阪信用金庫・香川銀行・北おおさか信用金 庫・京都中央信用金庫・近畿産業信用組合・但馬銀行・徳島 大正銀行・枚方信用金庫・三井住友信託銀行・ミレ信用組 合・りそな銀行（50音順）
顧問税理士	松岡税理士事務所
ホームページ	<a href="https://zero-crest.com/">https://zero-crest.com/</a>

# 12. あとがき

## 1. 知的資産経営とは

知的資産とは無形の資産であり、企業における競争力の源泉である、人材、技術、ノウハウ、組織力、知的財産（特許、商標など）、ブランド、顧客とのネットワーク、仕入先や協力会社とのネットワーク、組織風土、経営理念などの財務諸表には記載されていない経営資源の総称です。

知的資産経営報告書とは、自社の知的資産、および知的資産が価値を生み出す過程（ストーリー）を、取引先や仕入先、協力先、金融機関などの外部関係者、従業員や株主などの内部関係者といったステークホルダー（利害関係者）に対しわかりやすく伝え、企業の価値創造にいたる認識の共有を図るために作成する書類です。

経済産業省から2005年（平成17）10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しております。

## 2. 注意事項

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画並びに附帯する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じる事もあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではない事を、ご了承ください。

## 3. 作成者

株式会社ゼロクレスト

釣本慎二、南良多、原成二、川出悠人、小林誠

## 4. 作成支援

中小企業診断士 柳田有香

## 5. 問合せ先

株式会社ゼロクレスト

〒530-0041 大阪府大阪市北区天神橋3-1-35

TEL：06-6949-8331

FAX：06-6949-8332

Webサイト：<https://zero-crest.com/>

メールアドレス：[zero.crest.777@gmail.com](mailto:zero.crest.777@gmail.com)

## 6. 発行

2025年6月