

25

株式会社日本不動産販売

代表取締役

村田 和忠

Kazutada Murata

Profile

1975年東京都中野区生まれ、千葉県柏市育ち。法政大学経済学部経済学科卒業。在学中は体育会野球部に所属。卒業後もコーチとしてベンチ入りし、学生と共にリーグ戦を戦う。引退後は、不動産業界に飛び込み数社で勤務するが、すべての会社でトップセールスとなる。その経験を基に独自のスタイル「考え方、戦略、戦術、育成方法」を身につけ、一企業を設立し軌道に乗せた後、新たに人生を賭けた株式会社日本不動産販売を設立。大手企業から中小ベンチャー企業まで、500社以上のクライアントとお付き合いがある。

また近年、不動産業界の成功者として各種経済番組にゲストで出演。さらなる飛躍に向け活動領域を広げる。

趣味：国内旅行・海外旅行・読書

好きな言葉：「挑戦」「執念」「努力に勝る天才はいない」



Contact

東京都足立区千住1-4-1 東京芸術センター10F

<https://nihon-fudousanhanbai.com/>

More
Details

「喜んでいただく」を第一に、
不動産の売主・買主の想いに寄り添い、

想いが込められた建物が、 地域で長く活用されるように

「何よりも『喜んでいただく』ことを大切に考えています。不動産に関しては、売主さんにも買主さんにもさまざまな想いがあります。私たちがその想いを汲み取り、仲介することとで希望を叶え、いい人生を歩んでいただきたいのです」

村田和忠が創業し、代表を務める株式会社日本不動産販売。足立区北千住を本拠地とし、下町エリアを中心に不動産の自社買い取りと有効活用を手がけている。

扱う物件は、土地、中古戸建、店舗、一棟ビル、アパート、賃貸マンション、中古マンションなど幅広い。特に近年は「生活環境が変わり不要になった」「所有者が高齢になり生活しづらくなった」などの事情で売却される物件を買い取ることが多い。

購入後は自社で保有・運用することもあれば、魅力ある物件にリノベーションをするなどし、付加価値を高めて販売することもある。

「古い建物は多くの場合、解体して新しい建物を作り直すことが多い。けれども売主さんにとっては、手放す決断をしたとはいえない思い入れがある建物です。だから、私たちは使え

る建物であれば、売却後も活用され続けるようにしたいと考えます。カフェやバー、和菓子屋などに改装した事例もあります。地域性を損なうことなく、下町の風情を守ることが大切になっています」

最近は浅草や東京スカイツリー周辺エリアの買い取りも多く、古い戸建を改装して民泊施設として活用することもある。古い家は和室が多く、「日本らしい風情を味わえる」と外国人観光客に人気だという。東京スカイツリーを一望できるマンションの部屋は、撮影用のレンタルスタジオとして活用している。

一方、買主側にも思いを寄せる。先日は、買い取ってリノベーションした小ぶりのビルを売却した。買主は2階以上を住居として使い、もともと倉庫だった1階では弁当屋を開業する計画だという。

村田は物件を売って終わりではなく、「その後」を応援したいといつも考えている。このケースでは、弁当屋のビジネスの成功を願っているのだ。

不動産業者であれば通常、少しでも高値での売却を目指すもの。しかし村田は「利益よりも喜んでもらうことが大事」と明言する。

物件を高値で売れば、自社の利益になる。しかし高値で購入した人はその建物で起業を果たしたとしても、ローン返済などの負担が大きければ経営は厳しくなるだろう。

「不動産物件にお金をかけすぎると、返済のために利益を上げなければならない分、理想として描いていたお店やビジネスのイメージから外れてしまうこともあるでしょう。買主さんの夢の実現を支援するためにも、手頃な価格で提供したいと考えています」

野球・教員の夢を経て、不動産業界へ

「不動産を購入する人の夢を応援したい」という村田の強い想いは、かつて自身も夢を追った経験が原点になっている。

村田は29歳で不動産業界に足を踏み入れたが、それ以前の多くの時間を「野球」に費やしてきた。

千葉県柏市で育ち、9歳から野球を始めた。千葉県立我孫子高校に入学すると、1年生

の時にチームが甲子園に出場。この経験により野球への熱がいつそう高まった。

高校卒業後、一般受験で法政大学に入学。東京六大学野球連盟に所属する強豪野球部に所属し、リーグ戦での連続優勝も経験した。

しかし、村田は「自分は上手くなかったし、センスもなかった」と振り返る。同期の仲間には、のちにプロ入りし、1軍で開幕投手に選ばれるような選手もいた。野球の練習に明け暮れても、天性の才能を持つ選手にはかなわない……別の目標を探し始め、次に見つけた夢が「教員」だった。

専攻は経済学であったが、中学か高校の教員を目指すことを決意し、大学卒業後に教職課程を履修。昼間は飯田橋のアパレルショップで働きながら夜間に通学し、3年かけて教員免許を取得した。

しかし不景気だった当時は、教員採用の倍率が高く、なかなか教職に就くことができない。私立校の非常勤講師として働くチャンスはあったが、村田には「正教員」にこだわる理由があった。大学卒業と同時に結婚し、その年に子どもが生まれていたので。

「家族を養わなければならないけれど、教員になる夢も諦めたくなくて葛藤していました。私もかみさんも貧しい家庭の生まれなので親に頼ることもできず。それでも、かみさんが

『30歳までは夢を追いかけていい』と言ってくれたので、しばらくはチャンスを探り続けていました」

なお、教職課程の3年間とその後しばらくの間も、野球との関わりは続いていた。選手としてプロになれるレベルではないことを自覚していた村田だが、真剣に取り組む姿勢が買われ、監督から「コーチをやらないか」と声をかけられたのだ。

コーチを務めながら教員になるチャンスを待ったが、3年も経つと限界を感じるように。コーチを辞して就職する決意を固めた。

野球部の監督の紹介で、東京ドーム・神宮球場などでプロ野球の試合やコンサートなどのイベント運営・警備を手がける会社に勤務。しかし、その仕事を長く続けることはできなかった。

「試合中にベンチ裏で仕事をしていると、大学時代の同期が投げたり後輩がホームランを打ったりする姿が目にある。それを見ていられなかったんです。やはりうらやましかったですし、もっと稼ぎたいとも思いました」

環境を変え、新しい世界で勝負をしよう——初めて自分で就職活動し、飛び込んだのが

不動産業界だった。

堂々と生きたい。

子どもに誇れる仕事がしたい

4年間勤めた不動産業界では、土地活用提案を主軸とする大手企業と地域密着の中小企業の計3社を経験した。うち1社目・2社目では強いストレスを感じていたという。

「当時の私は、ろくな営業じゃなかったと思います。稼ぐためにはとにかく数字を上げなくちゃいけないと、『この人に建ててもらおう』『買ってもらおう』ばかり考えていた。そんな自分が嫌で仕方がありませんでした。そして、それ以上に苦痛だったのが、会社の方針によりお客様の視点で営業ができないことでした」

業績を挙げ、表彰もされ、高額な報酬も手にしたが、まったくうれしくない。「こんな仕事じゃ子どもに誇れない」と考えた。

こうして2回目の転職に踏み切り、まっとうな不動産会社に出合う。トップの営業成績

を挙げ、1課長も務めた。

自信を得た村田は33歳の時に独立し、共同代表と共に不動産会社を創業。何人かの仲間も集まったが、その後、方向性の違いから離脱し、村田が単独で立ち上げたのが現在の会社だ。

もう、お客様や自分自身を偽るような営業活動を強いられることはない。お客様の喜びを追求することで業績も上がった。村田の理念に共感してくれる不動産業者から、適切な物件の情報も入ってくるようになっていく。

共に働くスタッフは、村田が信頼できると確信したメンバーばかりだ。

「農業をやっている私の友人が『人も野菜も根っこから』と言っていました。不動産業界では、お客様を平気でだまして稼ぐような人も見てきましたが、私は『根』が良い人を仲間を迎えたい。一緒に働き、育ててあげたいし、その子たちの夢を応援したいと思っています」

その言葉どおり、村田は自社で働くスタッフたちの目標実現に向けてサポートをしている。ある女性スタッフは将来ペットホテル・ペットトレーニングなどの事業を手がけたいと考えている。その実現を見据え、経営を学ばせるほか、ペット可マンションも自社で保有している。野球部出身でスポーツ事業に関わることを望んでいる男性スタッフとは、恵まれない子どもたちにグローブを安価で提供する「one」プロジェクトをスタートさせた。

「若い子たちの想いや夢、将来の目標の受け皿になってあげられるような企業でありたいと思います。不動産事業で収入を得て、それをベースに希望するビジネスへ展開していければいい。自分があまり良くない家庭環境で育ったので、同様の家庭環境に恵まれない子たちを特に支援していきたいです。環境には恵まれなくても志を持っている子たちは必ずいます。私たち日本不動産販売と関わることで、社会で活躍できる人生へと導いてあげたいと考えています」