



代表取締役社長  
**村田 和忠**

東京都生まれ。9歳から野球を始め、大学卒業まで現役生活を続ける。イベント会社を経て不動産業界に入り、トップ営業マンとして活躍した後、(株)日本不動産販売を設立。中古マンション・戸建てのリノベーション・リフォームを主業務とする。立地や間取り、居住者の年代などを踏まえた上での最適な提案を心がけている。

# 何よりも大切にしている “信頼関係” 野球・不動産業を通じて学び得たもの

不動産業界で常にトップ営業マンとして活躍してきた村田社長。営業マンとして必要なことを聞いてみると、意外なほどにシンプルな答えが返ってきた。どのような道程を経て、その成功哲学を手にするまでに至ったか。「野球」をキーワードに明らかにしていきたい。

Guest Comment>>>

## 時東 あみ (タレント)

学生にとって最高峰のリーグで野球をされてきた訳ですから、そこで得たものは非常に大きいでしょうね。「これだけ努力をしたのだから、俺が負ける訳がない」といった自信も、その1つに挙げられると思います。練習が苦ければ苦しいほど、試合に勝ったときの喜びは大きいもの。過程を知っているからこそ、結果の価値も分かるのでしょう。



## 「野球」を通じ、心身が鍛えられた

**時東** 村田社長は大学時代、東京六大学リーグで野球をされていたそうですね。私も体育大学に進学しようと考えていたくらいのスポーツ好き。お仕事のことももちろんですが、歩みの部分についても色々興味深い話をお伺いできたらと思います。

**村田** 私が野球を始めたのは9歳の時でした。当時としては、まさか大学でも続けることになるとは考えてもいませんでしたが、すぐに野球の虜に。それから大学を卒業するまで練習に明け暮れる日々が続くことになったのです。

大学では経済学を専攻していましたが、中学校か高校の教員になりたいとい

う夢を叶えるため、大学卒業後に教職課程を取ったのです。

**時東** 野球・勉強に没頭されていたと。「文武両道」とはよく言いますが、貫くのは本当に大変なことだと思います。

**村田** 日中はアパレル業界での仕事、そして夜に通学するという生活が続きました。最終的に単位を取得することはできたのですが、教員免許があるからといってすぐ教職に就ける訳ではありません。タイミングが悪いことに、当時は教員希望者の多い時代。なかなかチャンスを掴むことができなかったんです。

**時東** 苦労して資格を取得しただけに、もどかしい思いをされたことでしょうか。時間だけが過ぎてしまうことに焦りもあったと思います。

**村田** そうですね。その時は結婚もしており、何年も悠長に構えているわけにはいきませんでした。それで監督に紹介して頂いたイベント会社に就職することになったのですが、仕事の中にはプロ野球に関係したものもありました。野球の世界で活躍している先輩・後輩もいて、やはり同じ野球人としての羨ましが少なからずあったので、中途半端に野球と関わるくらいなら区切りを付ける意味でも環境を変え、新しい世界で勝負しようと決意したんです。

## 不動産業界をフィールドに

**時東** 新たな世界を歩む決断をされたのですね。では数ある業種の中で、不動産業を選んだ理由を聞かせてください。

**村田** 不動産業界は扱う金額が大きいので、それに比例してやりがいも大きく、そして「自分を売り込む」ことが重要なこの仕事において、自身の力を発揮できると思ったからです。自己を分析していくと私は社交性があり、長年続けてきた野球や大学の体育会に所属し培ってきた礼節・言葉遣いなどもきちんと備わっているという自信がありました。この業界の営業マンには、物件を売る以前に自分を売り込んで、お客様に安心感を与え信頼して頂けるような人間性が求められます。その点で、自分にぴったりの仕事なのでは、と考えました。

**時東** よく、人の印象は出会って20秒以内で決まると聞きます。ほんの少しの

印象からも、人生で一番大きな買い物と言える不動産を購入されるお客様としては安心できるのだと思います。実際、業界に入られた印象はいかがでしたか？

**村田** 自分の仕事でお客様の最高の笑顔を引き出した時、大きなやりがいや楽しさを感じますね。会社勤めの頃はどうしても売上目標がついて回ってききましたが、それでも「お客様に喜ばれる仕事をする」というポリシーだけは忘れませんでした。逆に言えば、それさえあれば数字は付いてくる、と。自分のことだけを考えている営業マンというのは、お客様に納得して頂ける提案ができなばかりか、総じて結果も良くないものです。

**時東** では、(株)日本不動産販売を設立されるまでの経緯というのは？

**村田** これまでの業界経験を活かし、不動産のプロとしてより高みを目指すべく、独立を決意いたしました。

弊社は不動産物件の仲介業務も手がけていますが、主業務は中古マンション・戸建てのリノベーション・リフォームです。お客様に満足して頂ける住空間を提供できるように立地や間取り、どのような方が購入されるかを明確にイメージした上で進めていくことが大切ですね。販売については、弊社のパートナー企業が担当する体制をとっています。

## 一番大切なものは「信頼関係」

**時東** 不動産業界との出会い、そして事業内容を伺ったところで、次にお仕事に

臨む上で大切にされていることを聞かせて頂けますか？

**村田** この仕事は「信用第一」という言葉に尽きます。人と人、仕事と仕事との繋がり、互いが信用し信頼関係に基づいて成立するものだと考えているんです。さらに、信用というのは会社の看板や肩書きといったものではなく、仕事に臨む一人ひとりの人間性によるものだと思います。

**時東** 仕事も関係も、信用に始まり、信用に終わるということですね。

**村田** ええ。信頼関係がベースにあり、目的意識を分かち合える仲間と一緒に仕事をしていけたらと思っています。ただ、従業員だけが仲間ではありません。取引先、物件を提供して下さる会社やリフォームをして頂く業者、さらに金融機関までもが仕事のパートナーです。そういった関係性の潤滑油としても、信頼関係は非常に大切な要素となるのです。

**時東** 信頼関係は社会生活の根幹だと思いますが、村田社長との対談でその大切さを改めて感じました。最後に、今後の展望について聞かせて頂けますか？

**村田** 「常勝軍団」という言葉が似つかわしい企業を目指し、今後もより強固な組織づくりに注力したいです。そして、将来的にはやはり自分が大好きな野球と関わりたいという気持ちがあります。野球指導者として自分の経験を伝えていける日を夢見て、これからも日々の仕事に邁進していきますよ！



Company Data>>>

## 株式会社 日本不動産販売

〒120-0034  
東京都足立区千住 1-4-1  
東京芸術センター 10F  
TEL 03-5244-6125 / FAX 03-5244-6126  
URL <http://nihon-fudousanhanbai.jp>