



になり、物件管理までまるごと任せ
てくれるようになったのです。一方、
賃貸住宅情報誌に月間100万円
ほど費やして、その情報誌の中に掲
載される不動産会社の中で、一番
多くの情報量を集めることを続け
ました。すると読者の信頼が集まっ
て、来店者が急上昇。結果、入居希
望者もオーナーさんもハッピーにな
り、そのおかげでウェブハウスは軌
道に乗ることができたのです。

お客様が増えると、「売却」や「購
入」を希望される方からの相談も
増え始めました。そこで売上の仲介
も始めることにしたのです。最近で
はこの売買仲介事業が大きくなって
きていて、ウェブハウスの事業の柱
として成長が見込まれるまでとな
りました。そこで今後より力を注い
でいきたいと計画しています。もち
ろん賃貸仲介とはノウハウも知識
も異なる部分がありますので、今、
マニュアルを作成し、指導・教育シス
テムを構築しているところです。こ
れが完成次第、岡山・倉敷で10店舗
展開し、エリアナンバーワンの売買仲
介実績を誇りたいと考えています。

◆今後の事業展開で、具体的に
力を入れていきたいところは
どんなところですか？

先程述べました売買仲介業に力
を注ぎます。そしてさらにそれを
発展させて、不動産投資ビジネスを、
今後、より拡大していきたいと思っ
ています。

現在も投資家の方々に不動産投
資をご案内し、高い収益確保や売
買のお手伝いをしています。お客様
は地元岡山だけでなく、東京の方
もいらっしゃるのですよ。おかげさ
ま私たちが提供する情報は信頼度
が高く、銀行も評価してくれている
こともあって、多くの投資家が参
加・興味を持ってくださっています。
今後は不動産ファンドも組んでい
くなど、積極的に展開していきたい。
そしてそれによる収益で、会社をよ
り安定・成長させていきたいですね。
社員みんなが幸せになれる会社づ
くりを目指していきます。

◆御社の求める人物像について
お聞かせください。

前向きな人。自分の夢をきちんと
と持っている人と一緒に仕事をしたい
ですね。やはりいい仕事をしてい
くためには、向上心が必要です。目
標達成のために努力し続けられる
人に仲間になって欲しいと思います。
自分が将来どうなりたのかしっか
りと考え、目標設定をする。これは

別段特殊な能力ではないと思いま
すよ。自分にしっくりと向き合っ
てる人なら、自然とできるはずで
す。

2006年春に入社する新入社
員は5名くらいを予定しています
が、その後は10名ずつくらい毎年採
用し、5年で営業スタッフ50名体制
に持っていきたいと考えています。み
んなで会社を大きくしていきたいで
すね。

◆就職活動を控えている
若い人たちにに向けて、
メッセージをいただけますか？

豊かな時代になりましたが、熱い
心を持った人が少ないような気が
します。一度しかない人生です、高
い志を持って困難を乗り越え目標
を達成できた時にこそ本当の幸福
を感じるものです。強く思い描けば
必ず夢は実現できるものです。

これからの社会は変化のスピード
が一段と加速度を増していきます。
ますます勝ち負けの差が大きくな
って行く事が予想されます。最後
まで生き残れる人は社会の変化に
敏感に対応し、目立した経営者の
感性を持った人だけです。是非、
勝ち組思考を持って、豊かな社会人
になつて欲しいと思います。

会社 DATA

[設立] 1993年10月

[資本金] 1000万円

[従業員数] 9名

[売上高] 2億円(2004年12月期)

[所在地] 岡山市野田2-3-8

[事業内容] 不動産仲介業、不動産賃貸業、
不動産管理、コインパーキン
グの経営、ソフト開発、投資
用不動産コンサルティング



[PROFILE]

- 1988年4月 不動産業界に就職
- 1993年10月 有限会社ウェブハウス設立。代表取締役役に就任
- 2000年10月 株式会社ウェブハウスに登記変更
- 趣味/旅行、読書
- 好きな言葉/人間万事塞翁が馬、人生は一回限りである高い志を持って戦え

株式会社
ウェブハウス
代表取締役
市川 周治

不動産仲介業を軸足に、不動産投資
事業にも積極参入。岡山・倉敷エリ
アでナンバーワン実績を目指す。

◆会社を興すに至った経緯を
お聞かせください。

親を始め、親戚に商売人が多かつ
たせいもあり、自然と将来は自分で
商売をやつていこうという意識が身
に付いていました。不動産業を選ん
だのは、小資本でありながら大きな
金額を動かせるビジネスは何かと
考えたとき、不動産仲介業なら仕
入れも必要なく、現金決済である
ことなど、自分が考える条件にぴ
たりだったからです。独立を考えた
いたので、まずは一から十までなん
でも自分で携わることができ、小
さな不動産会社に就職しました。
そこで勉強し、経験を積み上げて、
平成5年、26歳のときに独立。

ウェブハウスを立ち上げたのです。

◆独立後から現在までの道のり、
御社の現状を教えてください。

独立したときは、もはやバブルが
はじけた後のこと。不動産業界は冷
え込んでいました。けれど、もとも
と仲介業を手がけるつもりでした
から、影響はなかったですね。でも、
最初はまったくお客様がつかず、苦
劳しました。そこで2つの戦略を立
て、実行に移しました。ひとつはマン
ション・アパートを持つオーナーさん
(部屋の貸し手)を何名か自分の判
断で選び、集中して入居者をご紹
介しました。すると、オーナーさん
は「よくやってくれるな」ということ

Top's Interview
【トップインタビュー】