

# 亀岡大郎の トップ対談

大正15年京城生まれ。新大阪新聞経済部長を経て経済評論家となる。文芸春秋、サンデー毎日など一流誌で、経済・財界問題を中心に、精力的な活動を続ける一方で、「自動車戦争」「ケリラ商法」「IBMの人事管理」などベストセラー多数。



## ホームページへの総アクセス数は2万件超

### 情報誌・TVCMなど宣伝活動に注力

平成5年に設立されたウェーブハウス(岡山県岡山市)は市川周治社長が31歳、社員の平均年齢28歳と若さあふれる会社だ。地元の物件情報誌やTVCMなどに積極的に宣伝活動を行い同社の開くホームページには一日平均100件以上のアクセスがあるという。昨年2月に開設、現在2万件を超えるヒット数だ。岡山市野田に本社を構え設立5年目で管理戸数1500戸にまで成長してきた。建築受注、管理、仲介を三本柱に21世紀に向けての展望を、市川社長にきいた。



ウェーブハウス社長  
市川周治氏

うことになります。  
市川 当社の場合は平成10年2月に自社ホームページを開設しました。現在総アクセス数が約1年で2万件を越えました。インターネットを通じての反響が集客力アップにつながっています。  
亀岡 今年のシーズンはどうだったのですか。  
市川 おかげさまで成約件数は昨年比2割増です。いまだに一日100件以上のヒット数があります。

### HPで社員向けのファンレターを募集

亀岡 ホームページを開いても反響がさっぱりという業者も多い中それだけのアクセス数の要因は何だと思われますか。  
市川 まず毎日更新している点だと考えています。何度でもアクセスして頂こうと思えば既存の情報ばかりではいけないと思うのです。もう一つ毎日見てもおもしろいと思わせるページにしようとして社員宛のファンレターを受け付けたり社内を生中継で見せたり様々な工夫をしています。  
亀岡 インターネットですとお客も県内に限らず幅広い層になるのではないのですか。  
市川 「岡山に転勤することになりました」といった東京や大阪から、「赴任先から帰ってくるようになったのでいい部屋を探しています」と海外からも問い合わせがありますからやはりインターネットの媒体威力とはすごいものだなあと実感しています。  
亀岡 そのほかの宣伝活動はどのようにされていますか。

市川 地元で発行している情報誌に定期的に広告をうっています。  
亀岡 今岡山市内で発行している情報誌は何紙になるのですか。  
市川 これまで一紙の独占市場だったのですが今年に入って広島から進出してきた2紙になったばかりです。しかし5月に入れば香川からも一紙参加してきますので三つ巴の状態にな

りそうです。  
亀岡 それだとまずはどれだけ物件が載っているのか本の厚みが勝負になってきますね。同じ厚みで情報量も変わらなければ今度は内容、読ませる記事が入っているかが本を購入する決め手になってきます。  
市川 当面3紙共に広告は出していくつもりです。そのほか広告活動で効果が大きいのはやはりTVCMです。ちょっと前までは私自身も出演していたのですが営業に出かけた時「あっTV出てらっしゃいましたね」と声をかけられる機会が多くなりました。

### 管理戸数の増大が当面の目標

亀岡 客づけである程度までいくようになると今度は管理です。利害関係が相反する入居者と家主が直接話をすることはまず無理です。間に入る管理会社の必要性はますます高まっています。またただ客づけをするのではなく財産管理なども行っていかなくてはなりません。  
市川 建物の周辺を掃除したり巡回したりする作業はもちろんですがそれ以外物件を一つの「金融商品」としてとらえていくことが必要となりますね。  
亀岡 これまで賃貸管理業は引越しの必要がある人が物件を探しにふらりと店に入ってくる、こう言った人達を待っているような「クモの巣」商法だったといってもいいでしょう。つまり巣をはってれば客が向こうからやってくるような商売が成り立っていました。とくにバブルの時代はこれが顕著でした。でも今ではそういう訳にはいきません。御社のようにインターネットを利用したり、情報誌を発行したり積極的に宣伝活動を行っていかないとなかなか来店客は増加していきません。

### リフォーム事業を4本目の柱に

市川 後5年で3000戸と考えても6000戸、1万戸までいくようにするにはどのようにすればいいのでしょうか。  
亀岡 これからは何が起るかは分からない時代に入っていくと思います。ですからとりあえずなんでもやっておいた方がいいところですが、リフォーム事業に力をいれるべき

### プロフィール

昭和42年10月17日生まれ。岡山県岡山市出身。岡山会計学館卒業後、不動産業界に飛び込む。平成5年に独立同社を設立する。一昨夏より研修会に通い本格的にパソコンの勉強を始め平成10年2月には自社ホームページを立ち上げる。今ではオーナーから「ちょっと教えてよ」と声をかけられることが多くなったとか。趣味はジェットスキー。多忙のためここ2年は海にいないという。

です。一年間の総入れ替え数が全物件の約2割とすると御社の場合で300件ぐらい。管理戸数が3000戸レベルだと600件の計算になります。1年間に600件のリフォーム受注があればかなりのものですよ。

市川 原状回復とリフォームはきつても切れないですからね。  
亀岡 これで土台を作っておいてビルやその他部門に拡大していけば柱がもう一つ増えます。また物件をもっていろいろなところで商売の芽が転がっています。例えば使い捨てキッチン。  
市川 使い捨てるキッチンとはどういうものですか。  
亀岡 入居者が一番嫌がるのがキッチンです。前の人が使っていたものは使いたくないということになれば新築物件以外借手が付かなくなってしまいます。そこでキッチンは2年間ごとに付け替えようというのです。そういった商品を開発しているメーカーもあるのです。

市川 キッチンを使い捨てですと例えばインパクトありますねー。  
亀岡 しかし大量生産しなければコストが下がらない。大量生産にはもちろん大量受注が必要です。使い捨てキッチンの受注をたくさん取って来れるのはどこかと言えばやはり物件をもって管理会社ということになります。

市川 そう考えればキッチン以外にも考えられる商売は無限大に広がりますね。  
亀岡 そうです。とりあえずは管理戸数の増大を目標にがんばっていきましょう。社長が若いのでこの先を楽しみにしていますよ。

市川 はい。今日は大変勉強になりました。どうもありがとうございます。

# 岡山市内中心に設立5年で1500戸の物件を管理

## 管理、建築営業、賃貸仲介が三本柱

亀岡 岡山といえば記者時代によく行きました。地元の山陽新聞社に記事を書るとか何とかとって話をしていたこともありました。  
市川 私は岡山出身なのですが独立して改めてビジネスを行うようになり地域性が非常に強い町なのではないかと思っています。  
亀岡 もともとクラボウに代表されるように繊維中心の町というイメージが強かったのですが高度成長期、日本鋼管など水島コンビナートを中心とした工業地帯の発展にともない大手が次々進出して行った場所ですよ。  
市川 今は不況の影響で企業は支店を閉鎖したり、工場もなくなったり一時の勢いはなくなっていますね。正直、ほかの地方都市よりたんぼが目立つな一という印象があります。  
亀岡 そうはいいますが当時から思うのですが住みやすい町だというのは変わりありませんね。この地域でどのくらい管理をされているのですか。  
市川 現在1500戸の賃貸物件を管理しています。  
亀岡 設立が平成5年ということですがなかなか頑張られていらっしゃいますね。5年で1500だと後5年で3000を目標にもうひと踏ん張りしていきましょう。賃貸だと管理戸数が増えれば増えるほどおもしろくなってきますよ。  
市川 おっしゃるとおりです。月々の管理手数料は収益の基礎となっていきますから。  
亀岡 今現在業務の主力は何になられるのですか。  
市川 一番利益を上げているのは仲介部門ですね。それ以外に建築営業と管理、これが三本柱になっています。  
亀岡 仲介が強いのは将来的に強力な武器となります。家主にとって見れば空室が一番の心配の種。物件を早く埋めてくれる会社にお願ひしようかとい



▲知名度アップが今後の課題

会社設立●1993年10月  
資本金●3,000,000円  
従業員数●6人  
代表者●代表取締役 市川周治  
本社●岡山市野田2丁目3番8号  
業務内容●宅地建物取引業  
岡山県知事(2)4022号  
岡山市特定優良賃貸住宅指定法人  
●不動産管理業ならびにこれに付帯

### 会社概要

する一切の業務  
●損害保険代理店業(日動火災海上保険 A I U 保険会社)  
●生命保険代理店(日動生命保険会社)  
サービスマーク  
●21世紀に向けた不動産業の情報化とよりいっそうの良質な不動産の提供