



事業用・収益不動産プロデュース
株式会社 ウィンライズコーポレーション

〒607-8080
京都府京都市山科区竹鼻竹ノ街道町 56
エクセレント山科 405
TEL 075-594-0225 / FAX 075-594-7338
URL <http://www.syueki-fudousan.net/>
<http://www.winrise.info>
MAIL kyoto@winrise.info

「関西一円の収益不動産・事業用不動産の
仲介・コンサルティング業務に特化しています」



Personal data

代表取締役

森田 浩司

京都府出身。中学校を卒業後、社会に出て数々の仕事を経験。18歳で不動産会社に就職し、21歳で独立する。以来、不動産業界で実績を積み、2007年3月に(株)ウィンライズコーポレーションを設立。顧客との“縁”を大切に、現在は事業用及び投資用物件の仲介業を手がけている。

Personal data



誠実な対応が信用に 投資用不動産のエキスパート

川村 御社では投資用の収益不動産を専門に扱っているそうですね。まずは森田社長の歩みから聞かせてください。

森田 不動産業界に入ったのは18歳のとき。頑張り次第で一人前になれるという点が魅力でした。それから必死に仕事を覚え、不動産業で独立したのは21歳のときでした。以来、はや20年以上が経ちましたが、その間にバブル景気に湧いた時代や、不動産神話の崩壊なども肌で感じてきましたね。

川村 10代で不動産業界に入り、業界の趨勢が変わりゆくなかで、自らで生きる道をつかみ取った印象を受けます。普段、どのような思いで仕事をされていますか。

森田 この仕事をするうえで何より大切なのは、「誠実であること」だと思います。“不動産業＝排他的で利益至上主義”

というイメージがあるかもしれませんが、実際は横の繋がりが非常に強い業界です。物件などの情報を共有することも大切ですから、常に誠意を持ってお客様や同業の方と接してきました。その積み重ねで今があると思います。

川村 ときには、利益より人間関係を優先することも？

森田 もちろんです。大切なのは目の前の利益ではなく、その先にあるお客様や同業他社さんとの信頼関係。ですから私は、今までに一度も無理な営業をしたことはありません。常にお客様の立場でものごとを考え、物件をご提供させて頂いてきたつもりです。

川村 実際にはどのような活動をされていますか？

森田 現在は、弊社のWebサイトなどを通じて投資用不動産を探しているお客

様を集客し、物件をご紹介します。そしてお客様にはマンションや店舗物件のオーナーになって頂くわけですが、継続的に収益を上げるにはノウハウが必要です。そこで私はプロデューサーという立場で、そのサポートをさせて頂いているのです。

川村 超低金利時代の今、“投資”という意識は高まっていますから、需要は増えそうです。

森田 弊社のお客様のなかには、しっかりと人生設計されているサラリーマンの方も多いため、「絶対に損をさせてはならない——」、この一心で日々の仕事に取り組んでいます。

川村 では最後に、今後の展望を。

森田 今は、主に投資用の1棟売りマンションを扱っていますが、今後は『全ての不動産の収益化』というコンセプトで、シェアハウスやグループホーム等の新たな不動産の仲介コンサルティングを手がけていきたいですね。

収益不動産がほしい、もしくは売りたいという方がおられましたら、弊社までご相談頂けたら幸いです。誠意を持って、真摯に対応させていただきます。

『出会う全ての人々と win-win の関係を築き、いつも前向きに向上 (rise) して行くという意味合いを込めて』

Guest Comment

川村 ひかる (タレント)

10代の頃から独立独歩で歩いてこられた森田社長。だからこそ、“人生でも仕事でも縁を大切にしている”という社長の言葉が胸に響きました。「この人をお願いすればきっといい結果が待っている——」、そう思わせてくれるような人柄は、それまでの積み重ねで創り上げられたのだと思います。

