



今回の上場を足がかりに  
段階的な市場変更へ

2018年2月に本社ビルでもある「アクシオ北九州（小倉北区浅野）」が小倉の中心地に完成した際、三谷社長はひとつ成し遂げたという気持ちと同時に、新たな決意を胸に抱いた。「持続的な成長のためには、やはり常に求心力のある目標が必要だ」と。

そこで三谷社長は、「株式上場」を全社共通の目標にすることで事業推進のギアを上げた。当初は株式上場を「中長期的

な目標」ととらえていたが、TOKYO PRO Marketの存在を知り、まずはここで上場を実現させてから段階的に一般市場へ市場変更する流れを取っていた。

「このたび上場したことで、今後のビジョンもより明確になりました。上場で得られる企業としての信頼や知名度の向上を、今後の事業展開や人材採用につなげたいと思っています」と語る。

TOKYO PRO Marketは、2009年に東京証券取引所（東証）が開設した株式市場で、一般市場に

比べて上場基準が柔軟な点が特徴である。地域・規模・業種ともに幅広い上場銘柄が揃っており、地方経済の起爆剤となる株式市場として期待されている。

「ゼロからスタートした創業企業の上場は大きな意義があると思います。地方の中小企業が上場を目指す契機になれば嬉しいです。企業が成長を目指すことは街全体の活性化、起爆剤の役割も担っていると 생각합니다」

三谷社長は自社だけでなく経済の目線で上場を感じているようだ。



上場セレモニーに役員と社員、9名で参加

## 信頼と知名度のさらなる向上に向けて 東京プロマーケットへ上場

株式会社アンサーホールディングス（北九州市小倉北区）

2022年1月20日、北九州エリアを起点に総合不動産を展開するアンサーグループの、ホールディングカンパニーである株式会社アンサーホールディングスが、TOKYO PRO Marketへの上場を果たした。創業からまもなく22年。さらなる成長に向かって未来へのビジョンを描く三谷俊介代表取締役社長に、話を伺った。

株式会社アンサーホールディングス 代表取締役社長 三谷俊介

1963年生まれ、北九州市小倉北区出身。専門学校を卒業後、鉄工所勤務を経て不動産業界へ。2000年6月に株式会社アンサー倶楽部を設立。着実に事業を拡大し、2016年6月に株式会社アンサーホールディングスを設立し、現在に至る。



## 福岡市への出店を果たし エリア拡大に着手

アンサーホールディングスの中核企業である株式会社アンサー倶楽部を設立して、まもなく23年を迎える。三谷社長はこれまで事業発展と組織拡大をイメージしながら経営の舵取りをしてきた。今、何をすべきか問い続け、有言実



三谷 俊介 社長

行と率先垂範を体現するリーダーである。

「今後、市場変更をするには相応な事業実績が必要で。例えば、売上高拡大の指標を立てたら、それだけの売り上げを生み出せる事業スキームや組織規模が必要になります。私は常々、スタートからゴールを見る、ゴールから逆算する、という両側の目線で今、何をすべきか考えてきました。その方が現在の立ち位置がわかりやすいし、目標も立てやすい」

確かに、遠い未来を今立っている場所から見通すより、ゴールを意識すればやるべき事が明確になる。「そこで気づくのは、自分たちが目指すゴールは、今までと同じ歩みの延長線上ではあるが、既成概念を打破することで切り拓ける道筋ができるということなんです。その一歩として、まずは営業エリアや事業領域の拡大に着手し、

不動産に限定されない新たな事業領域の開拓を進めることも考えています」

これまで三谷社長の出身地である北九州エリアの8店舗で事業を展開してきたアンサーホールディングスは、すでに福岡市にも昨年5月に店舗を出店し、事業拡大を進めている。エリア拡大に向けて準備を進めてきたこの数年間、三谷社長は自らを含め、全社員にパラダイムシフトが必要だと実感した。中核人材の重点配置や権限移譲などを通じて、個々の成長を促し、全社を挙げて新天地の事業拡大に臨もうとしている。

「福岡エリアでは来年中には新規出店も考えています。福岡市で、新たな事業スキームが確立できることを期待しています」

### ITが生んだ新サービス

ITを活用したDXも着実に進んでいる。昨年9月にス

タートしたオンライン店舗は、LINEやZOOMを活用することで直接来店する必要がないため、若い世代を中心に大きな反響を呼んでいる。具体的には、LINEの同社公式アカウントに友だち追加をしてトーク画面で家賃や間取りなどの希望条件を伝えれば、AIが抽出したおすすめ物件情報が毎日届く。物件の内見、契約手続き、重要事項説明もすべてオンラインで行い、契約書類やカギは郵送で送られてくるので、完全非対面ですべてが完結する。

また、TikTokやInstagramを活用した若者世代向けのSNSマーケティングも着実に効果を生んでおり、今後は不動産売買やリフォームを検討する子育て世代にも取り組みを拡大したいと考えている。

### M&Aを含め 新たな事業領域を拡大

三谷社長は、1人の顧客の

人生に長く関わることができ、仕事として、不動産業の道を選んだ。その志は、街を創る、人を創る、という企業スローガンや、お客さまの望む答え(ANSWER)を提供するという意味を示す社名に込められている。

今後はM&Aにも力を入れ、不動産業に限らず、人の暮らしに関わる多様なグループ展開を思い描いている。人々の幸せをサポートする事業をどのように生み出し、展開していくのか。仲介という既存事業を

安定させながら、戸建販売や宅地分譲など開発事業も強化する。さらに、リフォームや投資物件の拡大など、いくつもの事業の柱が育っていくことを想定している。

「SDGs未来都市・北九州に本社を置く企業として、同社も取り組んでいます。上場企業としてのパブリックイメージを磨きながら、次なるステップに向けて進化を加速させます」と、力強く語る三谷社長。同社の新たな展開に期待したい。



写真は2022年3月完成「アクシオ北九州II」

#### 企業DATA

企業名 株式会社アンサーホールディングス  
 代表者 三谷 俊介  
 所在地 〒802-0001 北九州市小倉北区浅野2-12-46  
 TEL 093-953-9927  
 設立 2016年6月  
 業種 総合不動産業(売買・仲介・賃貸管理、コンサルティング、他)  
 公式ウェブサイト <https://answerholdings.co.jp/>

“持続的な成長のためには、常に求心力のある目標が必要です”