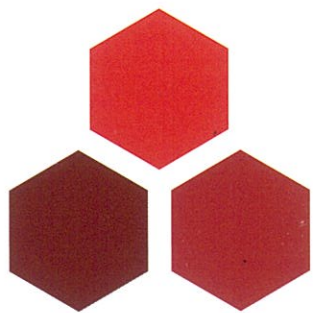


あなたが本気で生きるなら、千葉には、まだ未来がある

Vol.01

Take Free



ちば起業家応援事業

INNOVATIVE
HIVE

be have hive chiba 2015 IN MAKUHARI MESSE



千葉県マスコットキャラクター
チーバくん

CHIBA 起業革新

ニッポンが面白くなる
きっかけを千葉から

10.04 [SUN] 超域クラウド交流会2015
@ 幕張メッセ

10人の起業家へ直撃インタビュー

地域を変える挑戦するリーダー達

スペシャル対談

起業家が成功するための心得

サイボウズ株式会社 代表取締役社長 青野 慶久 × 発明家・株式会社ネットマン 代表取締役 永谷 研一

建設
不動産
起業家

先代の会社を成長に導き
自身のブランドで業界に革命を起こす

中古マンション販売およびリフォームをプロデュースする「中古マンションあるある情報館」、ママ目線での家づくりをテーマとした「ウイズママの家」といった国内事業を中心に、韓国、ベトナムでのマンション・戸建住宅事業を展開。ママたちの意見を積極的に取り入れ保育園事業にも参入している。遠藤氏が社名に込めたのは「現状に満足する事なく次の一步を踏み出す」という、情熱とチャレンジ精神にあふれた想いである。

<プロフィール>

遠藤 一平
1978年、東京都出身。大学2年時に宅地建物取引士の資格を取得し、大学3年時には住宅販売営業を経験する。大学卒業後は大手ハウスメーカーでキャリアをスタートさせ、父親の経営する東日本建設株式会社へ入社。訪問営業の成績を着実に伸ばし、会社を急成長させたのち2010年に事業を承継。同年、ネクストワンインターナショナル株式会社を自身でも立ち上げ、注文住宅「ウイズママの家」ブランドや中古マンション販売事業を手掛ける。



遠藤 一平

Ippei Endo

ネクストワンインターナショナル株式会社代表取締役

Q4 挑戦しつづけられる理由は?

昔ある地主さんから教えてもらったんですが、日本で最初に不動産会社を設立した人物は僕と同じ名前「エンドウ イッペイ」なんですって。本当かどうかはアレですが(笑)。でもそれ聞いたときに勝手にシンパシーを感じたんですよね。せっかく父も叔父も不動産業界という環境に育ったのですから、この業界に名を残したいという強い野望がありますし、今は韓国とベトナムで事業を成功させ、アジア圏の不動産業界に革命を起こしたいと考えています。

Q5 御社の事業の魅力は?

今、当社が手掛けている戸建事業、マンション事業、海外事業それぞれに魅力があります。戸建事業は徹底的にママ目線。建てたあとママたちからいろんな意見をいただき、それを新しい事業に取り入れています。

マンション事業は今後リフォームの需要が高まるのが分かっていますから、「あるある情報館」を拠点に中古マンション市場を変えていきたい。近い将来、都内で

も同じような仕組みを作って都内の市場にも新風を起こしたいと思っています。そして海外事業ですが、既に韓国とベトナムに現地事業所を立ち上げていて、来るべき戸建住宅ブームをけん引していく存在になればと考えております。

Q6 現在の事業ノウハウの基盤はどこで培いましたか?

基本的には、学生時代にビザ屋や警備員のアルバイトをしている僕を見た父から「本当の営業の仕事は教えてやるからうちで働け」と言われ、訪問営業したときのノウハウ。それと、大手ハウスメーカーに在籍していたときの知識と経験ですね。

「ウイズママの家」をスタートさせて以降はママたちの声に助けられています。定期的なママ座談会を開いて家づくりのための意見を出し合ってもらい、良いものは現場にフィードバックしていきます。ママたちはアイデアの宝庫ですよ。神です! 「ウイズママ保育園」もそのひとつですね。最初は「ウイズママの家」原店に託児スペースを作りました。子ども連れのパパママに「打ち合わせがスムーズにできて便利だ」と評価をいただくようになり、それなら保育士の資格を持つママたちの雇用も生み出せると思い、保育園を設立しました。

Q7 地域とのつながり、意義は?

僕らにとって地域とはオーナー様の事で、年に1回大きなイベントを開いてオーナー様をご招待しています。ほかにもヨガ教室や英会話教室などを自社の会議スペースを利用して行っています。オーナー様同士のコミュニケーションの場にもなりますからご好評いただいています。そうやっていずればカフェとか、オーナー様だけではなく、地域の方々に

も喜んで、楽しんでもらえるインフラを構築していきたいと考えています。

Q8 千葉県で起業する魅力は?

千葉という土地柄、東京へ働きに出る方や起業する方が多いですね。だから千葉で起業したらすぐに注目してもらえるというか、トップに登れると思います。千葉で基盤を作ったうえで東京に進出するとなった場合、すぐに行ける距離・立地であるのもいいですね。

それに地代や物価が安いというのも起業するには良い環境だと思います。

Q9 これから起業を考えている方にメッセージをお願いします。

影響を受けた本、おすすめの本は?

『アメージング』稲盛和夫 著
海外に行くとき機内でよく読書しています。社内の各事業を成功に導くにはそれぞれのリーダーを育てるのが肝で、すごく参考にしています。ほかにも自己啓発や計画達成系の本などをよく参考にしています。

千葉で注目している起業家、経営者は?

「株式会社エフ・ピー・ジャパン」の宮寄勝己代表です。長年お世話になっていて、必要なときに説教や気づきをもらっています。経営に関する良きアドバイスやアイデアを与えてくれる、僕がもっとも尊敬できる経営者の先輩ですね。

好きな漢字は?

この言葉には僕なりの定義があって「相手の願望を叶える」という意味。オーナー様に愛を、社員には成長の場という愛を与えるのが使命です。



オンとオフの切り分け方は?

ないですね、常にオンです。日曜日に娘と遊ぶときだってずっと携帯をもって。僕は布団に入るとアイデアが湧くタイプなので寝るときも携帯を握っていて、何かひらめいたらすぐ自分のPCにメモ書きをメールしておきます。

会社名	ネクストワンインターナショナル株式会社
事業概要	不動産売買、住宅販売、保育園経営ほか
住所	千葉県千葉市中央区中央1-11-1 千葉中央ツインビル1F
業種	建設・不動産
電話番号	043-224-5111
現在の年商	40億円
HP	http://www.next1.co.jp/
従業員数	85名



起業スタイル	会社員から
起業時の資本金	1000万円未満
資本調達の方法	個人貯蓄
スタートメンバー	1人

Q1 起業のきっかけは?
ひと言でいえば、不動産業界を変えたかったんです。息子の使命として父が作った東日本建設というブランドを守りながら自分の城を持つ不動産業界に名を残したい、というのが本音です。大手ハウスメーカーで数年間お世話になつてから父の会社に入り、年間の契約数が100棟に届いたときに「僕の使命のひとつは果たしたかな」と。自分でもやりたいビジネスモデルがあったので、そのタイミングでネクストワンインターナショナルを立ち上げました。

Q2 起業して一番苦労したことは?

会社を始めた当初はリノベーション事業が中心でした。業界では知名度もありませんし、会社をまわす金も正直あまりありません。スタッフは東日本建設から精鋭を5名ほど連れてきましたが、やはり知名度を上げるのに苦労しましたね。それで社名を売っていくのではなくブランディングに力を入れるようにシフトさせ、「ウイズママの家」事業をスタートさせました。

Q3 経営者と雇用される側の違いや魅力は?

経営者とは…常に冷や汗をかいているものです(笑)。父の会社にしたときから資金繰りを見てきましたが、いつも最悪の事態が頭の片隅にあるというか。だからこそ人の10倍アイデアが湧くのかもしれませんね。

従業員はこちらが考えた事業を徹底的に遂行する存在です。たとえば僕が100を求めたときに120の成果を上げる能力があれば経営者になるべき。目の前の課題から逃げずに期待以上の結果を出すからこそ、経営者にとって必要なポテンシャルだと思っていますから。

僕自身もうちの会社から10人の社長を輩出するのが目標です。たとえば僕が200棟の目標を掲げたときに300棟の結果を出し、さらに僕も舌を巻くくらい斬新なアイデアを生み出す人がいたら「社長になってくれ」と言うかもしれません。

5000人 大集合!

千葉の有名経営者に直接会える!

ママでも、学生でも
独立・起業を目指す方
託児付きキッズルームをご用意

超域クラウド 交流会 2015

2015.10.04[SUN] 13:00~17:30
OPEN 12:00

@幕張メッセ国際会議場2F コンベンションホールA・B

- ◆ 千葉県知事賞決定!ファイナリスト5名によるビジコン最終プレゼン
- ◆ リアル起業家とのトークセッション
- ◆ 参加者全員による超交流会

マッチングブース
相談ブース
ワークショップ
託児付きキッズルーム

入場無料
出展ブースはどなたでも
ご覧いただけます!
【お申込み不要】

会社員でも
第二創業でも

ちば起業家
大賞が
決まる!

つながる。広がる。うまれる。

新たな発想による起業や起業家育成、起業意欲の増進を図るために、啓発から起業支援、経営支援、人脈づくり…と「ちば起業」を一貫して支援する千葉県発の起業促進プロジェクト「ちば起業家応援事業 INNOVATIVE HIVE」。その集大成とも言える起業家応援イベントを幕張メッセで開催。起業家応援の機運を高め、起業家育成につなげます。

リアル起業家とのトークセッション 参加予定者



「医療の倫理と企業の論理の融合」を理念に
医療の産業化とグローバル展開を手掛ける
DSヘルスケアグループ 代表・CEO
寒竹 郁夫



先代の会社を成長に導き
自身のブランドで業界に革命を起こす
ネクストワン インターナショナル株式会社 代表取締役
遠藤 一平



子ども時代に好きだったことで起業を
それがモチベーション継続のカギとなる
株式会社トミオ 代表取締役
大澤 成行



直営40店、13年連続
2ケタ成長を実現した秘策とは
株式会社オオクシ 代表取締役
大串 哲史



創業16年で国内・海外に27店舗
人の成長に重きを置く外食産業の雄
株式会社KUURAKU GROUP 代表取締役
福原 裕一



元幼稚園の先生がそろばん塾社長に
全国170教室、世界へも展開
株式会社インド 代表取締役社長
沼田 紀代美



創業から18期連続成長!
僕が経営者へと成長できた理由
有限会社リバイント 代表取締役
原 基弘



独自に考案したリオン式教育メソッドにより
難関大学合格への近道を提供しつづける
株式会社リオン 塾長
松田 貴盛



地元の生産者とひとつになって
房総の美味しい食を発信していく
株式会社ふさぶさ 取締役
小野 薫



サラリーマンからMBAを取得し
病児保育分野に進出したパパ起業家
株式会社マザープラネット 代表取締役
数本 敦弘



千葉県マスコットキャラクター
チーバくん

※イベントの内容は都合により変更になる場合がございます。予めご了承ください。



<http://i-hivechiba.com/>

