

vol.27

隔月刊 本体価格1111円(+税)

社長情報

一品力

を磨き、
市場を拓け!

Special
interview

<http://www.ceo-vnetj.com>

CLOSE UP

純米大吟醸「**瀬祭**」、
これ一本で売上40倍



旭酒造 代表取締役
桜井博志氏



「かぶりつきスタイル」で下町庶民を魅了する
台湾政府や大手と協業、IoTの二気通貫企業
日本食をブランディング、本物志向の海外に挑む



座談会
スペシャル

和の食ビジネスも
「六次産業化」を目指せ!



今号のゲスト

湘南美容外科クリニック
総括院長
相川佳之氏



野村貿易
代表取締役社長
宮下勝成氏



システムインテグレータ
代表取締役社長
梅田弘之氏



イノベーション
代表取締役
富田直人氏



変われ、
社会人学びの場
伊藤元重



採用、育成、ママ支援……
“働くヒト”の悩みは山積
われ、天義を見つけた!

●就活フォロー100万人、同業からも頼りにされる集客力
●インターンシップに二石、新人即戦力人材輩出事業
●「ママ目線」の家をママたちが売る! 絶大な信頼誇る販売力
●稼ぐ在宅ワーカーへ、登録スタッフは1万人越え目前
●授乳室のメディア化で、ママが我慢しないで済む社会を実現





「With Mamaの家」ホームページ
(http://www.withmama.net/)

**認可外保育所も運営
スタッフは住宅オーナー**

全国的に待機児童が問題になるなか、15年4月、千葉県市原市に「ウィズママ保育園」がオープンした。運営するのは、ネクストワンだ。認可外保育所だが、一時預かりを含め1

日約20人を預かる。開園のきっかけは、やはりママ座談会だ。小さな子どもを抱えながらでは、間取りなどの打ち合わせに集中できない。そんな声に対応できなかつた。考えた時に、ウィズママの家のオーナーに保育士の資格者がいたことから、働いてもらうことにした。

「保育士の資格を生かしてもらえま

すし、当社も知らない人を採用するよりも、オーナーを採用したほうがいい。それと同時に、うちで働くことでゼロ円住宅になるんです。住宅ローンは月7万円程度ですから、保育園の給料で返済できます」

同社の社員も子どもを同保育所に預けるようになり規模が拡大、いまでは5人の女性スタッフが働く。うち4人はウィズママの家のオーナーで、3人は保育士の資格を持つ。「ウィズママ保育園は建物が高く、空いている部屋があるので、ママさ

事業の多角化を進める フランチャイズ展開も

ネクストワンは現在、「ウィズママの家」で作り上げた販売システムを、フランチャイズ展開する計画を進めている。

「ママさんたちは口コミ力とネットワークがある。そのパワーを活用しようというものです。ママさんにもメリットがあり、営業的にも効果がある新しい仕組みを考えています」

同社はこのほか、戸建て住宅の商品ラインアップの強化も図っている。主力のウィズママの家以外に、エコロジーでローコストタイプ

IPPEI ENDO

の「FREEQ HOMES(フリークホームズ)」や、スキップフロアを採用した自然なコミュニケーションを育む家「BINO(ビーノ)」など複数のブランドを展開している。

また、戸建事業に加え、マンション事業や、関連会社が手がける老人ホームなどの特建事業、中古マンションを扱う「あるーあるー情報館」など事業の多角化を進めている。

海外市場の開拓にも積極的だ。韓国では現在、日本人駐在員向けに賃貸マンション事業を行なっているが、今後は戸建住宅への参入を考えている。また、ベトナムにも進出、すでに宅地造成を進めており、年内にもモデルハウスを建て、富裕層向けに戸建住宅の販売を始める予定だ。

遠藤は「事業の多角化と海外市場の開拓を成長ドライバーに、今後3年間で売上高100億円を目指したい」と意欲を示す。

ママの声が ママたちが 仕組みをFC化



徹底した女性目線で
急成長
女性社員が活躍

東京・赤坂に本部を構える不動産ベンチャーのネクストワンインターナショナル(以下、ネクストワン)。2010年の設立ながら、年間約160棟を販売、売上高は今年45億円を見込むなど急成長している。

その原動力は、「女性」だ。夫婦共働きが一般的になったとはいえ、家にいる時間は女性のほうが長いのが実態。特に子どもが小さい子育て世代はそう。同社はそこに着目し、女性目線に徹底してこだわった家づくりを行なっている。

主力ブランドの「With Mamaの家」(ウィズママの家)は、「ママが暮らしやすい家」がコンセプトだ。たとえば、キッチン。子ども部屋の2階への階段がカウンター越しに見える位置にある。学校から帰宅した子どもを、家事をしながら確認できる。玄関はとくに余裕をもたせ、ベビーカーの出入りが楽々できるようにした。こうした「ママ目線」の工夫が随所に施されている。

これらのアイデアの源泉となっているのが、「ママ座談会」。子育て奮闘中の母親のリアルな声を拾うために、住宅を購入したオーナーのほか、現在建築中の女性に集まってもらい、理想の家づくりを語り合ってもら



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

1978年生まれ。大学2年時に宅地建物取引士の資格を取得し、3年時には住宅販売を経験。大学卒業後、大手ハウスメーカーを経て、父親の経営する東日本建設へ入社。訪問営業の実績により会社を急成長させた後、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を設立、注文住宅「ウィズママの家」ブランドや中古マンション販売事業を手掛ける。

COMPANY PROFILE

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

事業内容 ●不動産売買、住宅販売、保育園経営ほか
設立 ●2010年11月
資本金 ●6000万円 (ネクストワングループ企業総資本金)
売上高 ●約45億円
所在地 ●東京都港区赤坂3-5-5
ストロング赤坂ビル4F (東京本部)
電話 ●03-6277-6049
URL ●http://www.next1.co.jp/

月2回開催し、そこで出された意見を家づくりに生かしている。

ウィズママの家は、販売する側も女性が活躍している。女性だからこそ、顧客である「ママ」の声を丁寧