

「社長」への夢実現

ケース・プランニング代表 山下啓一郎さん

20代から紆余(うよ)曲折の人生を送ってきた。小学生の頃から「社長になりたい」と考え、28歳でその夢を実現。独立から数年は苦しい時代を過ごしたが、不動産売買の仲介という主力事業のほか、コンサルティング事業にも力を入れ、経営を軌道に乗せる。全国で新たなビジネスモデルとして注目される「店舗そのままオークション」の県内唯一の代理店になるなど、2013年に入りさらに活動の幅を広げている。

小学生で「社長」を志したのは、父親や親戚に経営者が多かったからだ。もちろん漠然とした夢だが、中学に進学してからも、「漠然とした思いは消えなかった」という。

しかし、高校生になると、思いは一時途絶えてしまう。もともと明確な目標とは言えなかったことだけが理由ではなく、「音楽と出会った」のがきっかけ。小学時代、音楽の成績はずっと「2」だったが、中学3年生で音楽の教師から「人前で歌う楽しさ」を教わった。日大高校に進学すると、本格的に音楽を学び、コンクールにも出場。「歌をなりたい」にも考えたが、「一つ年上の米良美一さんの歌声を聞いてレベルの違いを感じ、とうてい無理とあきらめた」

「社長」への夢が再燃したのは、20代半ばである。そこまでの経緯はめまぐるしく、まずは、高校を卒業して宮崎情報ビジネス専門学校に進学。「トレンドードラマの影響」から旅行業に憧れ、専門学校で国内旅行取扱主任者の資格を取得し、旅行代理店に勤めた。が、入社後約2年で「社内事情」を理由に退社。その後は、季節工、自動車教習の見習い教官、「ボーイズバー」店長、不動産会社と、2～3年で職を転々とした。

不動産会社には2社勤務し、それぞれ賃貸と売買を経験。1社目での賃貸事業ではめきめきと頭角を現して短期間で主任、係長まで昇進し、2社目でも大型の案件を成立させるなど辣腕(らつわん)をふるった。その蓄積したノウハウ、経験を土台に、27歳で不動産業を営む個人事業として独立。小学生からの夢を、ようやく実現させた。

が、「現実とは甘くなかった」。サラリーマンとしてのノウハウは積み重ねたが、資金調達や財務面、対外的な付



27歳で独立した山下代表。不動産事業を軸に、幅広い事業を展開する

き合いなど、「社長業を知らなかった」と振り返る。経営は3年、軌道に乗らず、消費者金融からの借金も雪だるま式に増えていった。「廃業しようか」という矢先、宮崎市内の不動産会社の社長から救いの手を差し伸べられた。

「簡単にやめられるくらいの気持ちで興した会社なのか」一。その言葉に打たれ、会社は存続しながら、その社長の下で従業員として働く日々がスタート。3年の約束だったが、働きぶりや実力を認められ、1年半後には従業員ではなく「ビジネスパートナー」として仕事にあたり、1000万円を超えた借金も完済した。「その時の恩は一生忘れない」と胸に刻む。

現在は不動産売買の事業を柱に、起業を目指す経営者の支援やコンサルティングにも力を入れる。2013年3月には総合的な開業支援サイト「店舗そのままオークション」を運営するM&Aオークション(東京)と代理店契約を締結。備品や内装が残ったまま空き店舗となっている「居抜き物件」の仲介を軸に、開業支援まで手掛ける事業だ。廃業を決めた事業者、出店を目指す経営者双方にメリットのある取り組みで、「宮崎でも潜在ニーズは高い」と見る。

今後も、不動産事業を核に幅広い事業展開を視野に入れる。「会社を大きくしようとは思っていない。これまでのノウハウや経験を武器に、地域経済の発展に少しでも貢献していくことが、会社の目指す方向性だ」と力を込める。

ここが聞きたい

—不動産仲介に収まらない事業を展開している。

核となる事業はもちろん不動産事業で、そこに関連する事業を展開している。その一つとして会社整理にも携わったこともある。

—今後も経営支援に力を入れていくのか。

事業をやりたい若い人たちに支援していきたい。自身、失敗したこともあるので、その経験を生かしていく。

私のオススメ

22歳の頃に始めたゴルフをずっと続けている。友達にレッスンプロがいたのが始めるきっかけで、実際にやるまでは「どこが面白いのか」と思っていた。最近では2カ月に1回くらいコースに足を運ぶが、ピーク時は月に3、4回は行っていた。一緒にプレーするのは同級生や友達ばかり。ゴルフは仕事としてではなく、楽しみながらやるのが一番。(談)

プロフィール

やました・けいいちろう 宮崎市出身。日大高校を卒業後、宮崎情報ビジネス専門学校に進学。1992年、宮崎市内の旅行会社に就職。その後、飲食店や季節工、不動産会社などを転々とする。27歳で個人事業で独立。2000年、ケース・プランニング設立。1972(昭和47)年7月生まれ。

銀
「居抜き物件」仲介業拡大

「居抜き物件」仲介業拡大

東京の支援サイト代理店に

不動産事業やコンサルタン
ト事業を手掛けるケース・プ
ランニング（宮崎市、山下啓
一郎社長）は、総合的な開業
支援サイト「店舗そのままオ
ークション」を運営するM&
Aオークション（東京）と代
理店契約を結んだ。同サイト
では、備品や内装が残ったま
ま空き店舗となっている「居
抜き物件」を紹介し、「閉店
希望者」と「出店希望者」を
マッチングするサービスを展
開。ケース・プランニングは
県内唯一の代理店として4月
から事業を本格化させる。

ケース・プランニング（宮崎）

「店舗そのままオークシ
ョン」は、居抜き物件の賃貸仲
介や、付帯設備の売買を仲介
するサービス。店舗の経営者
などから直接、閉店予定の情
報を仕入れることで、市場に
流通する前の物件情報を提供
できるのが特徴。閉店予定者
は付帯設備や営業権などの売
却益が得られる一方、新規出
店者は設備導入などの初期投
資を抑制できるメリットがあ
る。また、閉店前に次のテナ
ントを確保するため、不動産
理店契約を結んだ。同サイト
オーナーの空室リスクの低減
にもつながるといふ。

市場流通前の情報提供

域で居抜き物件の情報収集に
着手する。同社はこれまで、
不動産仲介事業のほか、新規
事業のコンサルティング、開
業支援コンサルティングも展
開。宮崎市内を中心に、独自
に居抜き物件の仲介も手掛け
ており、今回の代理店契約を
機に事業拡大を図っていく。

山下社長は「閉店を考えて
いる経営者や、EターンのU
ターンなどによる出店希望者
にとつて、あったらうれしい
というサービスで、宮崎でも
潜在ニーズは高いとみてい
る。中心市街地の空き店舗の
解消などにもつなげていき
たい」と話している。



ケース・プランニングが仲介を手掛けた居抜き物件で
開業した宮崎市内の美容室。代理店契約を機に事業を
さらに拡大させていく

同行取締役常務執行役員の
石田保之九州地区本部長は
13日。これに合わせて現在の
大淀、宮崎北、大塚の3支店

ヤ
「ス」

JA
経済
イオン
港の15店
を聞き、
社・団体
品、飲料
特産品を
で、九州
出支援の
住宅街の
A宮崎経
キンカン

香港で特産品PR

店舗構えずオーナー



スペースオーナー制度を取り入れている美容室幻影
(イリュージョン) 宮崎市大塚台東

美容室「幻影」(イリュージョン) (宮崎市、柏田直紀代表) は、店内の席をオーナーとして登録した数人で共有する「スペースオーナーシステム」を取り入れている。開店資金が、自分の好きなペースで、同システムは東京や大阪で既に利用されている。「自分の店

宮崎市・美容室「幻影」新業務形態を導入

を持ちたいが資金がない」など美容師の声を聞いた柏田代表は、四年前から実施を検討。二〇〇六年から告知を始めた。

登録制で対象となるのは免許と顧客を持つ二十四歳以上の美容師。賃料は一時二万円(水道光熱費など含む)。カットやカラーなどサービスの価格には下限もある。制度の利点は多額の開店資金がいらす自分のペースで働けること。現在、店内の十一席に五人が登録している。

スペースオーナーの一人山田梓さん(三三)は「経営者の仕事を覚えることもできて将来自分の店を持つ時に役立つ」と語る。

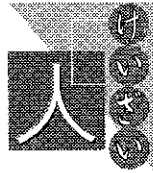
柏田代表と共に同システムを進める不動産業「ケース・プランニング」の山下啓二郎代表取締役は「美容業だけでなく飲食業や販売業などさまざまな業種でも生きる制度。イターンやイターンの人の働く場の確保や空き店舗対策にもなるのでは」と話している。

宮崎市・
ケース・プランニング代表

山下啓一郎さん

主に商業者向けの不
動産業を営む。マーケ
ティングを重視。出店
候補地のデメリットま
で分析した上で、顧客
に提案する。

「出店の壁となるの



甘い場合もある。徹底
した市場調査を行い、
金融機関との折衝まで
支援する」
理想とするのは、不
85(27)0742。



動産情報の提供だけで
なく、総合的なコンサ
ルティングを請け負う
こと。宮崎市橋通の西
村ビルの管理運営など
も受託している。

「中心市街地には平
日は確実に人が集まっ
ており、ニッチな商売
も狙えると思う」
飲食店、旅行、不動
産会社などの勤務を経
て、二〇〇一年に会社
を設立した。宮崎市出
身。三十一歳。☎09