

福岡都心・九州エリアの経営者とビジネスリーダーを応援するフリーマガジン

BIZ FUKUOKA

SPECIAL INTERVIEW

YELL FROM SOCIAL LEADER

6 Vol.38
June
2016

TAKE FREE

老舗企業が培ってきた”伝統”は、 創業111年の”革新”の歴史から生まれた



株式会社石村萬盛堂
代表取締役社長
石村 僖悟氏

BIZ TOP INTERVIEW



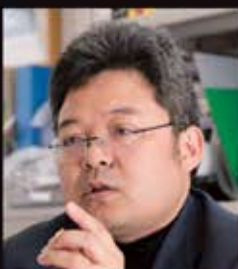
株式会社日本政策金融公庫
国民生活事業
地区統轄（九州北部担当）

鎌倉 浩二氏



株式会社プロムレット
代表取締役

豊島 知氏



九州産業大学
経営学部 産業経営学科 教授

間間 理氏

BIZ FUKUOKA 特別企画

ibb BizCamp 第二期生の躍進に期待！

ibb BizCamp フォーラム 取材&レポート！

M&Aビジネス：経営手法としての魅力と可能性

福岡・九州に ”M & A”時代が本格到来

■ ITと次世代エネルギーがもたらす、革新的な未来の姿

ビジネスショー & エコフェア 2016 Next Stage in KYUSHU

九州からの発信—ここに未来へのヒントがある！

■ 2017年4月入学生 募集

Kyushu University Business School **MBA**
PROGRAM 2016-17

九州大学ビジネス・スクール MBA プログラム/専門職学位課程

BtoBビジネス情報 | セミナー情報



株式会社プロムレット
代表取締役
豊島 知
SATORU TOYOSHIMA

北九州市出身、1984年3月3日生、福岡大学工学部からベンチャー起業家育成を目的とした、福岡大学大学院（経済学研究科経済学専攻）へ進学。修了後、西日本シティ銀行に入行。資産運用や融資業務などに従事した後、建築系ベンチャー企業でリノベーションを軸にした空室対策をはじめ、大規模修繕時の資金調達や銀行折衝、節税対策の両輪で多くのオーナー様の収益改善に寄与。さらなる顧客満足の実現を目指して、2014年8月に同社を設立、代表取締役に就任。宅地建物取引主任者、2級ファイナンシャルプランニング技能士。

株式会社プロムレット
設立/2014年8月 所在地/福岡市南区清水1-15-12-1階
TEL/092-555-4271 FAX/092-555-4272
事業/内装工事の企画・施工および監理、不動産コンサルティング

Plomulett

価値ある企画提案で不動産価値を高めていく不動産コンサル・内装工事のスペシャリスト

人口減少時代を迎えた日本は2048年には1億人を割り込み、2060年には8674万人になると推計されている。人口減少の影響もあって日本の住宅ストックは、既に世帯数をオーバーした状態にある。中でも賃貸物件は、供給過剰が続く一方で入居者が減少していく状況下であり、既存物件を中心に賃料が下がっていく事態もみられる。銀行員時代に不動産融資を担当した経験を持つ、株式会社プロムレット代表取締役の豊島知氏は、「経年と共に劣化していく建物をオシャレに再生して経年を価値に変える」ことを通じて（不動産物件の価値基準を変え、銀行の融資基準を変えていく）ことを目指して日々奮闘する。

不動産オーナーのお悩みを解決する企画提案とは……

空き部屋をいかに埋めるか（空室対策）、相続税や所得税にどのように対応するか（税金対策）、銀行との折衝・事業計画をどう可視化するか（銀行対策）……。これらは、国内の不動産オーナーが共通して悩むテーマです。

当社では、一連の悩みを解決するために十分なヒアリングを行い、資金繰りや資金調達をはじめ、新築・増築やリノベーションなどの投資効果の検証を重ねた上でオーナー様にとって最善の提案を行っています。

リフォーム・リノベーション事業では、このようなオーナーの事業計画に沿った提案を行う会社は非常に少なく、過度な内装工事や高額な改装提案に陥りがちな傾向がみられます。

当社は複合的な提案力を強みにしており、空室改善のために単に豪華なリノベーション工事を提案するだけではなく、物件周辺の人口構成や世帯分布などのマーケティングデータをもとにターゲット層を明確にした上で最適なデザインを提案しています。

同じ工事費用でも優れたデザインで改修した部屋の賃貸下落率は低く、入居年数も長くなります。日頃から住宅リフォームの最新デザインの情報収集をしており、入居者に人気なデザインや世帯別に好まれるデザインのデータも蓄積中です。

また、建物付属設備は築15年で減価償却を終えるため、その後の効果的な節税対策が求められる。このタイミングで外壁の改修工事や空室のリフォーム工事を行い、家賃水準を維持する努力も必要です。

税金面も含めた不動産オーナーの最終的な手取り額を考えると、減価償却費や修繕費も踏まえた総合的なキャッシュフローの検証が必要であり、税務や財務などの知識が不可欠です。また、工事費用対効果の検証も大事になります。この点、私には銀行員時代に培った経験や知識があり、価値ある提案に繋がっています。

銀行員OBが教える銀行取引の「勘所」

日本の建物は適切なタイミングで適切な改修工事を実施すれば、50年ないし60年、場合によっては100年以上も使えます。それにも関わらず、築30年で築古物件と呼ばれることがあります。このことは銀行員時代融資を担当した時に大きなジレンマを感じていました。

当時、不動産オーナーの方から「古くなった不動産物件を改修したい」という相談を数多く受けました。しかし、銀行から見ると、古くなった不動産物件の担保力が下がり、さらに空室の増加で収益力も低下して、融資できなかつたケースも多々ありました。これはおかしいと考えて、「不動産オーナーと銀行との橋渡し役を担い

元銀行員だから
こそわかる
融資のポイント・収支の
バランスの見直し



リノベーション施工事例

福岡市中央区 / 築39年



福岡市中央区 / 築36年

間取り:1DK → 1R
家賃:45,000円→68,000円



1Rの事務所仕様から1LDKへコンバージョン



ショップやカフェなどの店舗内装工事の実績もあり

たい」と思ったのが、起業のきっかけでした。

いま、不動産オーナーの方々に伝えているのは、「皆さんは不動産投資家ではなく、不動産経営者です」ということです。なぜなら銀行は、不動産の収支だけではなく、あくまでも経営者としての不動産オーナー自身の資質も評価しているからです。

また、決算書も銀行が「安心して支援したい」と思える内容にしていく配慮が必要です。供給過多時代に突入したこれからの不動産経営は、確かな経営者像と持続可能な財務基盤の銀行への開示が大切です。困った時だけ、頼んでも貸してくれません。ですが基本的に銀行は、きちんとリレーシヨンの取れた融資先のハシゴを外すようなことはしません。そのためにもオーナー自身が銀行に対して信頼関係を築いていることが何よりも大事です。

交渉し、事業再生計画書を作成して返済条件の見直しができました。さらに銀行からの追加融資で実施した改修工事で賃貸物件を満室にして、不動産経営を立て直すことができました。

不動産オーナー・管理会社・入居者の、三方良し。を実現

当社は、「銀行取引に強い」賃貸物件に特化したリノベーション工事業社という特徴も持っていますが、社内には原状回復工事部門があり、管理会社もお客様となります。自社で抱える職人の多能工化（一人で複数種類の施工が出来る職人）推進や、軽微な雑工事であれば営業マンが行うなど、低価格で迅速に対応する為の社内体制を整え、退去立会から原状回復工事までを一貫して請け負うため、退去からお引き渡しまでの時間の短縮ができ、工事コストの削減にもつながります。

また、同時に、管理会社、オーナーに代わり弊社が中立・公正な立場で退去立会の業務を行うことで、収入に繋がらない立会業務をアウトソーシングしていただき管理会社の業務の効率化を図ります。

入居者の方にも快適な住環境を提供した結果、未長く居住されることは不動産経営の安定につながります。

日本の銀行の融資基準を変えていく

当社の社名のプロムレットとは、フランス語で「満室のお守り」

という意味の造語です。不動産オーナーや不動産管理会社の方々から安心して付き合っていただき、何か困った時に直ぐに相談できる存在でありたいという想いで名付けました。

我々は今後、福岡市内の原状回復工事シェアNo1を目指します。原状回復工事は国内で約1・3兆円の市場規模がありますが、業界シェアNo1の会社でさえ売上高50億円と、市場占有率は約0・4%です。つまり大半は小規模・零細企業であり、大手企業が参入しないニッチ産業と言えます。また「当たり前のことを当たり前にやる」それが差別化となる場合も多く、当社への仕事の紹介や、お客さまも自然と増えていきます。

福岡市内においては年間5000件・売上規模5億円を実現できれば、福岡市内でのシェアNo1が可能だと考えています。福岡でNo1になれば、九州一円へ展開する計画です。

一方、建物自体には100年持つ建築技術があり、ヨーロッパでは築300年の建物に歴史的価値が評価されています。

今後、当社では「経年と共に劣化していく建物をオシャレに再生し、海外の建物のように、そしてビンテージジーンズやアンティーク家具のように、古さを価値に、経年変化を魅力的な味に変える」そんな建物を創っていきます。そしてその積み重ねを通じて、将来的には不動産物件の価値基準を変えて、さらに銀行の融資基準も変えたいと考えています。

ファインドカラー

開業医向けホームページプラン！ 「お手軽広報パック」サービス開始



代表

山口 恵子氏

DTPデザイナーから、WEBデザイナーへ。
10年の現場経験を経てファインドカラーを立ち上げる。
もともとデザインと人に接することが好きで、お客様からの喜びの声が最大の活力。今後も多くの方と関わり必要とされる会社を目指す。

COMPANY

福岡県久留米市東合川1-17-3
0942-43-4263
<http://www.find-color.jp>

それぞれの特徴(色)を見つけ出す(ファインド)。丁寧で細やかなWebサイトの制作と運用は、クライアントからの評価も高く、特に医療関係においては広報としてのHPの役割が重要なこともあり、ここ数年でグンと実績を伸ばしたHP制作会社である。

そんな中、「忙しい」「HPは分からない」などの理由から広報不足の診療所も多いことに着目し、初回の制作時間を短縮して費用を抑え、継続更新できる機能を備えた運用面重視のWEBサイト「お手軽広報パック」のサービスを開始した。更に今後は、HPと連動したアプリを開発し、地域住民とのより良好な関係を築けるサービスとして提案する予定だ。

患者様にとっては待ち時間の解消やかかりつけ医の情報が得られ、診療所にとっては素早い情報提供が可能になり、地域に密着した広報ツールとして活躍に期待ができる。

ibb BizCamp 第二期生ご紹介

ibb BizCamp
詳細HPはコチラ▶



- ファインドカラー (山口 恵子氏)
- 株式会社セールスアカデミー (宮脇 伸二氏)
- 株式会社 ELGAME (都甲 守啓氏)
- 株式会社プロムレット (豊島 知氏)
- ベルズシステム株式会社 (小野寺 隆氏)
- 野口直樹建築設計事務所 (野口 直樹氏)

- FPサポートセンター株式会社(中村賢司氏)
- 株式会社ハートエステート(青柳卓也氏)
- 株式会社sora プロジェクト(樋口清美氏)
- 社会情報基盤支援機構(古賀比登美氏)
- 株式会社キャンディ(牧正造氏)
- 株式会社QuestPage(千代田明久氏)
- 新日本水素株式会社(服部章隆氏)
- 株式会社ステイゴールド(樋口達氏)
- 株式会社春口農園 (春口裕一氏)

以上15社

株式会社 ELGAME

確かなプロジェクト実績を元に ゲームアプリで東南アジア市場へ進出

代表取締役

都甲 守啓氏

1985年生、大分県出身。大手楽器店で店舗運営、販売、マーケティングの経験を持つ。退職後Webデザインを学び、フリーランス。Kalzen Platformでグロースハッカーとして活躍。累計500%以上のページ改善実績を誇る

COMPANY

福岡市中央区天神2-3-36ibb fukuoka4F
080-4475-9130
<http://elgame.jp/>



株式会社 ELGAME は新たな事業として、ゲーム開発事業&ゲーム内ネイティブアドネットワークシステムの開発に着手し、2016年6月末にゲームアプリ「戦国ローグ」のリリースが確定した。リリースエリアはインドネシアやフィリピンなどの東南アジアのゲーム市場へ進出予定だ。

この新事業の背景にあるのは、同社の強みである「最適なデザイン」「SEOに最適なサイト構築」「適切な運用改善」というWebマーケティングに必要な3つの要素が挙げられる。これに加えコンテンツマーケティングに必要な不可欠なコンテンツ制作部門も充実している点だ。

同社ではロゴやパンフレットのデザイン、ウェブサイトの制作、ウェブサイトのコンサルティングから、ハンドメイド商品メーカや要約キュレーションサイト構築など、年間30以上のプロジェクトを手掛けた実績がある。

株式会社セールスアカデミー

営業マンが一瞬で変わる！ 営業研修に特化した「営業の学校」

代表取締役

宮脇 伸二氏

1975年生、愛知県出身。九州大学理学部物理学科卒。三和銀行(現三菱東京UFJ銀行)に入行。その後ビジネスブレイン太田昭和グループで法人向けコンサルティング営業に従事し、年間受注額3億円突破で社長賞受賞。著書に「営業職をやめたいあなたへ」(特選院刊)がある。

COMPANY

福岡市中央区天神4-1-18第1サンビル3階
092-771-7185
<http://www.sales-ac.jp/>



セールスアカデミーは、営業スキルや考え方、姿勢などを実践的に学ぶ「営業の学校」であり、気合いや根性で鍛える研修と大きく異なる。

「熱・考・動」。「熱」(熱い気持ちをもって)「考」(深く考え)「動」(行動を起こす)の三要素を成果をあげる原理・原則とする。この経営理念の下、代表の宮脇氏が構築した営業研修は「厚生労働省キャリア形成促進助成金」の対象講座だ。カリキュラムは営業理論や原理・原則にもとづく研修を特色とし、ディスカッションやロールプレイングなどの実践的な手法を多く用いたユニークな内容である。そして自社セミナー会場での集合研修と、企業に講師が出向く出張研修に大別される。

営業マンの育成に悩む多くの企業から注目されている、研修や講座等の最新情報はホームページをご覧ください。

「空き会議室・セミナールーム」
検索・予約サイト「BUSINESS ROOM」



代表取締役
小野寺 隆氏

1973年生、埼玉県出身。九州大学経済学部卒。大学在籍時から独立起業を目指し、卒業後は地元福岡のベンチャー企業に就職。その後、九州大学を始めとする大学の情報システムや某有名食品会社のECシステムなど、様々なシステム開発に携わる。

COMPANY
福岡市博多区博多駅南4-1-17岩保ビル6F
092-433-0353
http://www.bellz.co.jp

「これまでの会場予約は、検索してもほんの一部しか出てこない。空き情報が出ていない。ネットで予約できない。など、問題だらけの業界でした」と小野寺氏は語る。同サイトは会議室の空き情報を検索・予約でき、マイページで履歴やお気に入り登録できることで業界問題の解消に努める。ルームオーナー様はノリリスクで空き情報を公開し、空いた空間を収益化できるので、双方にとってメリットのある仕組みになっている。

配車仲介サービスの「Uber」、民泊「Airbnb」など、「空いたモノを必要な人へネットを通して貸出仲介する」というビジネス「シェアリングエコノミー」が今、世界の主流となつてきている。そんな中、ベルズシステム株式が開発した「空き会議室検索・予約サイト」「ビジネスルーム」は会議・セミナー業界のシェアリングエコノミービジネスとして期待される。「これまでの会場予約は、検索してもほんの一部しか出てこない。空き情報が出ていない。ネットで予約できない。など、問題だらけの業界でした」と小野寺氏は語る。同サイトは会議室の空き情報を検索・予約でき、マイページで履歴やお気に入り登録できることで業界問題の解消に努める。ルームオーナー様はノリリスクで空き情報を公開し、空いた空間を収益化できるので、双方にとってメリットのある仕組みになっている。

賃貸物件に特化した原状回復・
リノベーション工事を展開



代表取締役
豊島 知氏

1984年生、北九州市出身。福岡大学工学部から福岡大学大学院へ進学。修了後、西日本シティ銀行に入行。資産運用や融資業務などに従事した後、建築系ベンチャー企業に転職。2014年8月に同社を設立。宅地建物取引主任者、2級ファイナンシャルプランニング技能士。

COMPANY
福岡市南区清水1-15-12-1F
092-555-4271
http://promlett.com/

プロムレットは賃貸管理サポート業である原状回復工事に加え、「退去立会の代行業務」「デザインリノベーション」「財務コンサルティング」の4つの事業を柱とする会社である。代表の豊島氏は、銀行員時代に培った経験を活かして事業計画の作成・資金調達、銀行折衝、収支バランスの見直し等、空室で悩む不動産オーナー様の収益の最大化をサポートし、管理会社からの評価も高い。同社は、ただ安価な工事費用の提案をするのではなく、不動産経営において長期的な事業計画と、適切なタイミングで空室対策・銀行対策、そして税金対策を行う事の重要性を提唱し、また人口構成や世帯分布などのマーケティングデータに基づく戦略やデザインなど、様々な角度から、不動産管理事業をサポートをしてくれる。

プロムレットは賃貸管理サポート業である原状回復工事に加え、「退去立会の代行業務」「デザインリノベーション」「財務コンサルティング」の4つの事業を柱とする会社である。代表の豊島氏は、銀行員時代に培った経験を活かして事業計画の作成・資金調達、銀行折衝、収支バランスの見直し等、空室で悩む不動産オーナー様の収益の最大化をサポートし、管理会社からの評価も高い。同社は、ただ安価な工事費用の提案をするのではなく、不動産経営において長期的な事業計画と、適切なタイミングで空室対策・銀行対策、そして税金対策を行う事の重要性を提唱し、また人口構成や世帯分布などのマーケティングデータに基づく戦略やデザインなど、様々な角度から、不動産管理事業をサポートをしてくれる。



代表
野口 直樹氏

1979年生、佐賀県出身。2004年福岡大学工学部建築学科卒業。2012年一級建築士事務所 野口直樹建築設計事務所設立。2014年株式会社 blanco 設立。現在、野口直樹建築設計事務所 代表 株式会社 blanco 代表取締役

COMPANY
福岡市南区大橋 3丁目 14-34
高宮センタービレッジ 1F
092-791-7731
http://naonogu-archi.com/

■事業内容
幼稚園、保育園、認定こども園、こどもクリニック、キッズブランドショップなどの新築、建替え設計、デザイン全般。未来を担う「こどもたちの笑顔」をクリエイティブし、輝く未来を創造する企業。

野口直樹建築設計事務所

「ただの箱は作りません」世界に一つだけの、
愛される保育園、幼稚園づくり

「ワクワク、ドキドキ、発見」をコンセプトに未来を担う子どもたちの環境を創造することが私たちの使命です。」と語る代表の野口氏。「子どもたちが様々な体験と経験を通じて豊かな感性を育むことのできる園づくり」を手掛ける幼稚園・保育園・認定こども園などの幼児施設の専門家である。そこで過「子どもたちや保育士、親御さんと「ただの箱」ではない、子どもたちの好奇心や探究心を育む園舎を共に創り育てたい」との想いから、新築、建替えの設計・デザインを行う中、事業資金収支計画策定から補助金の申請まで企画段階からトータルにプロデュースするコンサルティング業務で事業者のサポートもしている。「子どもの幸せと同様に、そこで働

「ワクワク、ドキドキ、発見」をコンセプトに未来を担う子どもたちの環境を創造することが私たちの使命です。」と語る代表の野口氏。「子どもたちが様々な体験と経験を通じて豊かな感性を育むことのできる園づくり」を手掛ける幼稚園・保育園・認定こども園などの幼児施設の専門家である。そこで過「子どもたちや保育士、親御さんと「ただの箱」ではない、子どもたちの好奇心や探究心を育む園舎を共に創り育てたい」との想いから、新築、建替えの設計・デザインを行う中、事業資金収支計画策定から補助金の申請まで企画段階からトータルにプロデュースするコンサルティング業務で事業者のサポートもしている。「子どもの幸せと同様に、そこで働



▲木造大断面工法を採用し、大空間を実現。コンセプトは「子どもたちをあたか木で包み込む森のような保育園」



▲建物と園庭に回遊性をもたせ、内外部を一体的にデザイン



▲こどもたちだけの秘密基地のような空間



調理している様子がみえ食育を促すデザイン

洞窟のようなトンネルのようワクワクする空間

く先生方がいきいきと誇りをもって働ける環境を整備するの私たちの使命です」と野口氏は意気込みを語った。園の先生方と同様に子どもたちの幸せを真に考え、野口氏の付加価値のある園づくり、空間づくりは、社会問題である少子化や待機児童問題の解消にも貢献してくれるはずだ。