

『経営革新タイムズ』では、苦境・窮地に直面した中小企業の社長たちが「待っていても助けは来ない、自分の道は自分で拓く。できない言い訳よりも、できる方法を考える」を実践し、「経営革新計画」承認やその先の資金を獲得するまでの「闘いの軌跡」を紹介します。

創刊号では、不動産売買事業を営むダブリューエステート株式会社代表取締役の森下弘充氏の取り組みを紹介します。

vol.1

ダブリューエステート株式会社

「百戦錬磨のコンサルタントの的を射たアドバイスから力を得ました」(森下)



森下弘充氏

◆取材先企業概要

会社名：ダブリューエステート株式会社

代表者：代表取締役 森下弘充

所在地：渋谷区渋谷2-22-7 新生ビル601

創業：平成27年5月15日

事業内容：不動産業

年商：5億円（2018年3月期予測）

入って、購入した物件の解体や造成に始まり、測量や権利関係の調整など、いろんな形で加工して売却するという事業に転換しつつあります。独立する前には、東証1部上場の不動産会社に十数年勤めていました。

Q「経営革新計画」として承認されたのはどのような事業ですか？

承認されたのは約一年前ですが、その当時民泊がタイムリーで、実際、社会問題にもなっていました。民泊で何かできれば、社会貢献もできるし、自ずと収益にもつながってくると考えて、民泊を基軸に事業の仕組みを構築しました。

業務フィールドは民泊の世界最大手「Airbnb（エアビーアンドビー）」で、ここはインターネット上で貸し手と借り手双方の評価をガラス張りで行い、貸し手がある一定の評価を獲得すると、「スーパーホスト」という独自の称号を付与します。

弊社の提携先はこのスーパーホストおよび予備軍を200人弱抱えている一般社団法人次世代観光推進協会です。自社で購入した後にリフォームした物件をこの団体を通してスーパーホストに預けます。彼らが募集すると稼働が良くなり、利回りが良くなるので、その時点で投資家さんに購入してもらいます。スーパーホスト自身も投資をせず他人の物件で収益を上げられるというシステムであり、数多くの古家やアパートを民泊に変更して供給していける仕組みです。

弊社としては、物件購入および民泊にするに当たってのリフォーム代、その他諸費用の資金を得るために融資を申し込みたい、枠を広げたいと考えて、「経営革新計画」の承認に臨んだわけです。

Q どんな事業を営んでいますか？

不動産の売買専門です。弊社は現在3期目になります。1期、2期目は不動産売買の仲介業務をメインに営んできました。黒字決算が続く順調なのですが、今期に

Q 承認に至るまでのご苦労は？

東京都の担当者が集まる審議会の場で「民泊がグレーなのでは？」「承認を与えるとお墨付きみたいになるがどうなのか？」などの意見が出たらしいんです。ここをどうクリアするかが重要でした。小さい会社が生き残っていくためには、武器と社会性がないと認知されませんし、役割を果たしていけません。この事業は社会問題でもある「増加する空き家」と「外国人観光客の受け入れ先」を同時に解決できます。かつ誰も損しない事業モデルなので承認してください、という話を強調しましたね。

なかなか進まない時には弊社担当の鶴沼さんに相談しました。相談の電話口で「都の担当者やとりとした全てのメールを転送してください」と言われました。翌日、鶴沼さんから「この内容であれば必ず承認が取れる」と返事があり、この時は私もかなり揺れていたもので自信になりました。

その後もアドバイスを頂きながら、都の担当者とメールや電話でかなりやりとりしました。鶴沼さんは百戦錬磨なので的確なアドバイスをしてくれます。「ひるむ必要もなければ、別に都が偉いわけでもない。制度があるのだから、自信を持ってやっていけばいいですよ」と

いったアドバイスからは力を得ましたね。承認されるまでに半年くらいかかりました。

Q 承認されてみていかがですか？

金融機関からは「経営革新計画の承認書を取っているんですね」と、評価されます。何よりも自分自身にとって良かったと思います。さまざまな困難や手続きを経て、承認を得られたことで自分に対する自信が付きました。いざというときには鶴沼さんに相談できる安心感も大きいですね。

創業時も含め、いろいろなコンサルタント会社などに相談したりセミナーに参加したりしたのですが、やはりお世辞抜きで、東京中央経営さんが一番しっかりしていました。まず電話の対応が違いますね。会社訪問時の社員さんの対応も違います。社長の熱意も違いますし、担当者のかたの対応も迅速でした。資料作成も自分一人では難しいと悩んでいましたが、東京中央経営さんが総務省などの発表資料から空き家の件数や人口減少の実態、海外観光客の動向など調べてくれました。提出書類の骨子は東京中央経営さんに作成してもらいました。ドラフトを頂いた時点で「これは大丈夫だな」と思ったほどです（笑）。



コンサルタントから一言 鶴沼 廣明 (コンサルティング部)

森下社長の熱い思いをストーリーに組み込むことで民泊事業に風穴を開けた

Q コンサルタントの目から見た、承認されるためのポイントとは？

当時逆風下にあった民泊に関わる事業でしたので、森下

社長の強みをストーリーの中に組み込みながら、合法的な事業展開が可能との認識が得られるかがポイントでした。民泊事業に風穴を開けるといふ意気込みで臨みました。

Q 承認されるためにどのような工夫を？

予想通り、都の抵抗はすさまじかったですね。民泊特区である東京都大田区や大阪府での運営で浮かび上がった法律的な問題点を踏まえ、合法的な事業展開をすることで民泊の新しい在り方を発信すべきではないか、と訴えました。森下社長がお持ちの熱い思いも都の担当者に伝わり、成果につながったとみています。

【コンサルタント略歴】 鶴沼廣明(うめま・ひろあき)：大手都市銀行に長年勤務し、その後地方銀行の再建に関わる。「中小企業の立て直しなどに関わることが最後の仕事」との思いから2015年に東京中央経営に入社。経営革新計画承認や融資などに携わる。

Q 承認された企業へ一言！

森下社長は前向きで粘り強いかたです。私の知る限りですが、民泊で経営革新計画が承認されたのは非常にまれな例であると思います。自信を持って、風穴を開けたこの事業を推進してってください。

「経営革新計画」とは？

中小企業新事業活動促進法(平成17年4月施行)と中小企業等経営強化法(平成28年7月施行)のもと、今日的な経営課題に挑戦する中小企業の経営革新を全業種にわたり幅広く支援する制度です。

「経営革新計画」が承認された企業のメリットは次の通りです。

- 融資：信用保証協会の保証枠が倍増。中小企業経営革新貸付。
- 補助金：経済産業省等の事業に対する補助金(例：30,000千円)。
- 特許料減免：審査請求料、特許料10年分が半額。
- 販路開拓コーディネート：マーケティング企画から、テストマーケティング活動まで支援。企業紹介・同行訪問も行う。