

一般社団法人 全国古家再生推進協議会 理事長

大熊重之

Shigeyuki Okuma

【チャレンジ&チャレンジ】



現在の仕事について経緯

2000年5月、東大阪の小さな貸工場で部品塗装の会社を開業しました。従業員3人から初めて、下請け業の経営に苦しむものの、2013年に始めた空き家・古家不動産投資がきっかけで会社が5社になり、グループ売上が5.7億円になりました。強い零細企業の経営の源は不動産収入（B/S収益）であることに気がつき、自ら実践を始め、最適なものは空き家・古家不動産投資と確信して、4年間で資産1億5000万円、家賃収入1500万円にしました。

空き家・古家不動産投資が新しいビジネスアイデアを生み、実行力が上がることを実感し、教育・建築・物販・不動産・コンサルタントと事業の幅を広げております。全国で空き家・古家不動産投資を行う、一般社団法人全国古家再生推進協議会を設立し、会員数7000人・再生実績1500戸以上のコミュニティを設立しました。現在も全国の空き家をなくす事業を拡大する一方で、工務店・職人に下請け脱却の仕組みを提供しております。

また、大家さん向けJ-REC認定不動産実務検定講座を講師として、毎年セミナーを開催しおかげさまで好評を得ています。その他、企業主導型保育支援協会や全国訪問看護ステーション運営支援機構など役員を兼務し幅広く活動しています。

仕事へのこだわりと目標

親会社と下請けという形であっても必ずwin-winを追求するという事です。四方良しというのは、まさしくその通りで、仕事をする人、入居者、オーナー、地域、そのすべてが良くなるという事が大事です。四方良しにするためには、仕組みが大切だと思っています。全体で収益を上げる仕組みにして、お互いが収益を分割できるような形にすることが理想です。

この社団法人は、投資家さんなどがコミュニティとして勉強してもらうのもひとつですが、一方で古家再生士という工務店を全国に作っていきたくと思っています。工務店というのは、今までの建設業界の中では、基本的に「下請け業」です。それを直接お客さまと繋ぐような形にして、自立した建築会社、工務店になってもらうという趣旨があります。ですので、継続的にお付き合いできる顧客を獲得し、「ありがとう」も利益も効率良く増やす工務店になってもらいます。そして、職人と言われる方も我々の仕組みを使ってどんどん独立も促していくようにしています。

今後の目標は、現在23地域で展開している全国古家再生推進協議会を全国展開することです。都道府県に一つはあるような形で拡大させていき、持続可能な社会として日本の中古戸建の流通を活性化させていきたいと思っています。

若者へのメッセージ

チャンスというのはたくさんあるので、もっとチャレンジして欲しいなと思います。特に若い時は失敗する方が結果的には様々な社会勉強に繋がり、最終的には自分と周りの幸福に繋がっていきます。

大きな会社に勤めるのもひとつですが、小さい会社を自分で立ち上げて起業することも検討されてみてはいかがでしょうか。

URL

<https://zenko-kyo.or.jp/>

Archive



株式会社バツナグループ
南部靖之
Yuzumi Nanbu



東京医科大学 産婦科 教授
大堀理
Masaru Ohtsuka



救命医
小林誠人
Makoto Kobayashi

 Search