

1994年ベンチャー起業家への第一歩（29歳）

「独立開業」 ベンチャー起業家への第一歩。

- ① マイホームを売って、ペット可の賃貸マンションを捜す。35件目にしてようやく見つかる。改めて己のビジネスモデルが社会貢献性のあるとビジネスであると認識した。※その当時はベンチャーという言葉すらない時代である。

少しのお金が貯まったら海外へペットビジネスを見て歩く。留学なんてもんじゃない・・・バックパッカーだ！特に勉強になったのはアメリカ西海岸、世界中のペットビジネスの進化系がそこにあったのだ！



- ② 1994年10月、3LDK4畳半の一室から(有)アドホックを立ち上げる。資本金300万円。



「知財との出会い」

私の妻が甲斐甲斐しく特許公報をワープロで打ち込むバイトを始めた。少しでも家計の足しにとの思いからである。腱鞘炎を患い「妻から手伝ってほしい」と・・・知財をとるのは難しいと勝手に思い込んでいたのだが仕事をしているうちに意外と自分が考えている案件はとれるかもしれないと気付く。これが知財との出会いであっ

た。(現在 36 の知財を保有することとなる。※発明者を含む)

- ③ 自らペットケアマンションを建設できるわけがないので得意分野である不動産コンサルティングを生かし地主に順次 3 棟建設してもらう。
- ④ 1995 年 3 月に、その 3 棟の賃貸管理のために JR 武蔵野線南越谷駅徒歩 3 分の店舗 (12 坪) を借りる。ペット可賃貸専門店アドホックの OPEN である。「二人歩記」
- ⑤ JR 武蔵野線/東武伊勢崎線 (東部スカイツリー線) 徒歩 3 分オリエビル 1 階よりスタート!



- ⑥ しかしその時代の背景を反映してか、中堅企業が倒産すると個人事業主が多く生まれ、宅建業新設が多く免許取得が遅れる。完成引渡し日 6 月下旬、宅建業許可日 5 月初旬。私は初めて胃炎を患う。宅建業が許可されなければチラシを配ることも広告を打つことも契約行為することもできないためである。完成 = 200% 満室をオーナーに還元したい為でもある。(ノウハウ：契約行為ができないのであればその間、口をあけて待っていても仕方がないと思い、愛犬雑誌に取材の申し込みを営業する。これが無料の宣伝になり最高 70 倍の問い合わせをつくる。その後アドホックの営業ツールともなり現在のペットメディア Peiku の原点となる。)

- ⑦ その 2 棟のコンサルティング収入を全て特許等に投資する。(明日の食う米も考えず、人に真似されたくない一心で申請し始める。)

エピソード A：私の妻 (反町さん) が独立後営業して利益を生めない為、近くの特許事務所のバイトをする。その内容は特許公報をワードに打ち込み 3.5 フロッピーに保存する仕事である。一文字いくらの地道な稼ぎだが、その手伝いをしているうちに実用新案・特許申請って簡単なものだ気づく。

エピソード B：西脇国際特許事務所 (現クレオ特許事務所) の西脇所長よりマンションのトレードマークは最も大切な知財である、今日は何が何でも足のマークを出願して欲しい・・・と哀願される!? 当時足のマークが他社で出願していないか本来調査費用がかかるものだが西脇所長は、その場で部下に指示をだし無料で調査してくださった。



初のペット共生型賃貸マンション ベルフォーレ壱番館（埼玉県川口市）1996年完成

- ⑧ テレビ局や雑誌社に情報提供して、脚光を浴びる。（※メディアの連鎖というノウハウにつながる）
- ⑨ 全国のゼネコンや不動産業者から問い合わせがあり、特許の使用許諾ビジネスである「ノウハウライセンス事業：ペット同居型マンションネットワーク本部」を立ち上げる。
- ⑩ 事業拡大のためすぐ近くに本社移転。（12坪→35坪→45坪）





※読売新聞:1997/10/17 「平成の士たち：ペット同居型マンション」

- ⑪ 石の上にも 3 年、その間不動産コンサルで地道にペット同居型賃貸マンション建設受注をとりキャッシュフローの経営に立て直す。
- ⑫ 2000年本格的にノウハウライセンス事業ペットケアマンションネットワーク本部を開始し、全国の各地にセミナーをしかけ縦断する。※全国縦断セミナー開始

※2000年賃貸住宅フェアブース初出店！！



- ⑬ 念願のペットケアショップPETSPA越谷店を2001年5月にOPENさせる。

エピソード：愛犬翔太を素人の腕で自らケアしはじめる。それは満足するペットケアショップがないからである。ペットショップはたくさんあるがクオリティがなくそこには知性も知識もないからである。

PETSPA 越谷店はその当時資金もあまりなく手作りで作った第1号店舗である。



- ⑭ PETSPAとペット同居型マンションのシナジーが生まれ、高付加価値、高入居率を実現する。そのころにペットケアマンションの商標を出願する。



※日経ベンチャー8月号:2000/8/1

- ⑮ PETSPA越谷店に続き春日部店・浦和店を開設。その頃の単店舗単月損益は100万円の赤字である。

- ⑯ 本社移転、自社ビルを購入。(東武線越谷駅東口徒歩5分、県道4号線沿い：商業地域：角地)



- ⑰ 2002年(第8期)株式上場(IPO)構想を立ち上げ、社長自身が営業して稼いでいたのを一旦やめ社員数(本社管理部隊総勢25名)を増やす。
- ⑱ 彩の国ベンチャーファンドに申し込み、見事合格。埼玉県創造的育成企業団とりそなキャピタルより投資決定!!
- ⑲ 世田谷区駒沢にcafé de pet spa OPEN!! ペットSPA都内で展開 ペット同居型マンションと併設も!



- ⑳ 日本経済新聞:2001/12/4



②私のペットケアビジネスは壮大なロマンだと揶揄される。目先の困り事でもあるP E T S P Aの単店舗黒字化に社長自ら乗り出す。

※テレビ東京ワールドビジネスサテライト 取材風景 2002/7/19



② IPO の条件の一つに資本政策があり、他資本を受け入れなければならない。VCは銀行出身者で「社宅住まい」の人も多く、ペットのことを知らない種族の為「データ」のない事業には「NO」を言い渡される。出資者に苦しんでいた矢先でもあった。しかしアドホックのブランドは着々と右肩上がりであった。その証拠にテレビ東京のガイアの夜明けに出演依頼がくる。3ヶ月にも及ぶ密着取材を受けた。



※テレビ東京12ch 「ガイアの夜明け」出演

※2003年1月5日(日)午後22:00~放送

番組タイトル: ペットビジネス最前線、この時代にペットビジネスで駆け抜ける男たち!

③全国にペットケアマンション100棟達成!!

2003年野中英樹初出版「ペットと暮ら集合住宅」週刊住宅新聞社より発刊



②④大手デベロッパーとのライセンス提携が軌道に乗り始める

(三井不動産：AOYAMA Park towardなど)

ノウハウライセンス事業ペットケアマンションネットワークが全国展開！！

②⑤IPO はタイミング（日本の政治経済）と増資（資本政策）が両立しなければならない。IPO から一部上場企業へMBOを決断。

②⑥ 2004年6月9日アドホック(株)はグッドウィルグループの傘下となる。

※VCがペット関連事業体に出資しなかったのがグループ傘下の決断となる。



(ア)1994年の起業時に夫婦で決めたこと・・・アドホックを上場させること、上場が出来なかった場合には一部上場企業に売却すること。つまり子供がいないため50歳までにハッピーリタイヤし、好きなことをして生涯自由に暮らしたい・・・。それが今の(株)ペイクの超お節介ビジネス顧問コンサル業であった。

(イ)VCがペット関連事業体に出資しなかったのがグループ傘下の決断となる。

同年6月14日(月)午後13時、折口会長と共に日本経済新聞社記者等にプレスリリース。

(ウ)同年6月16日(水)の日経新聞朝刊に発表される。

(エ)折口雅弘：バブル当時注目を浴びた六本木のディスコ「ベルファール」「ジュリアナ東京」の創設者。
グッドウィルをジャスダックに株式公開させ、後にコムスンを買収。同期生として、ソフトバンクの孫正義社長、光通信の重田社長と交友

②⑦ 2005年6月30日、潜在株売却後アドホック(株)代表取締役を辞任。(アドホックは現在西武グループ傘下となり西武ペットケアと名称を変更)

②⑧ 2006年11月 株式会社ペイクを設立 自らも社会貢献・知多の心得を実践するビジネスプランが出来上がった為、ベタベタのベンチャーを創業する。

ペットビジネスコンサルNO,1を目指します！

ペット共生マンションコンサルNO,1を目指します！

2006年 この歳（45歳）で…まだベンチャーしています！

ベンチャー起業家 第二弾

リーマンショックはなんとなく読めていた…。

だから、ペット雑誌社（メディア）を取りに行ったのだ。

なぜって、、、雑誌会社が一般に認められるのに「10年」はかかるのです。

それが不況というチャンスで、3～5年で作れる！！と思ったからです。

なぜ3年で??

周りが淘汰してくれるからです。

手っ取り早く言うと、生き残れば生存者利益がでるかもしれないからです。

案の定未曾有のリーマンショックで、¥700前後の愛犬雑誌やフリーペーパーが淘汰されてきた。

結果、その通りになった。

ANIMAL PEP という首都圏 850 店舗へ配本していた老舗のフリーペーパーを縁あって事業を引き継ぐことになった。私の打算は、手持ちの資金を全部使って、¥100 マガジンに変えることであった。

¥100 Peiku Magazine の誕生である。

だが、このペクマガが私のボディーをどんどんえぐるのである…。

広告に頼らないで継続できるビジネスモデルにしているのだが…。

約2年間とても苦しく、忍耐、我慢、陰に潜み、穴倉に入り、ひたすら耐え続けていた。

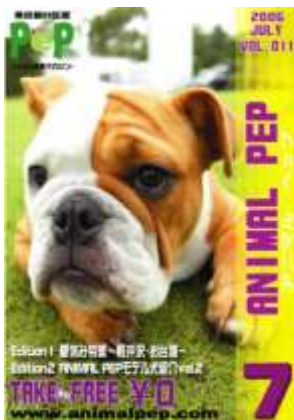
なぜって、ペットメディア NO,1 になるための方策としてモバイルコンテンツ大手のサイバードと【モバイルキャリア公式化&スマートフォン戦略】を2009年の秋から構築していたからである。

自ら投資するか、コンテンツを持つ企業としてアライアンスが組めないか…。

暗闇から一点の光がやっと見えてきた…。

それが2010年暮れの事である。

イオンペット全店レジ横販売スタート！ ペットパラダイス全店レジ横販売スタート！



お客様と繋がっている【強みを生かす】

Peiku コンサルの目覚め

ペクマガを通して

- ①お客様と繋がっています。(マーケティングの基)
- ②新たなビジネスを模索している企業とも繋がっています。(コンサルティングの基)
- ③25歳からペットビジネスを自ら投資し見てきている強みがあります。

これらを最大限に生かしていただければとペット業界新規参入組の企業には言いたいのです。

毎日毎日ペットの事を考えられる強みと幸せ・・・。

これが今でも継続しているのです・・・22年も。(59歳になった私：継続35年)

その結果・・・。



ハリオグラス社 ペット用フードボール“ワンプレ”アニマル工学デザイン

プロダクツマーケティングを軸としたコンサル業の始まりです。: <https://peiku.jp/product-marketing/>

アーバンコーポ、モリモト、ダイナシティ、穴吹工務店、日本綜合地所の倒産・・・。

もともと集合住宅は、高度成長時代の“国家的住宅量産ビジネスモデル”だったのでは？

マスの時代は終わったのではないかとつくづく思う今日この頃です。

住宅の量産モデル⇒住宅設備の近代化⇒新建材の創出⇒デザイン重視⇒共用施設の充実⇒???

大量生産大量消費も住宅分野では終焉を告げた“今”まだ不動産業界は、同じ住宅づくりをしています。マーケティング会社に高いフィを支払いながら・・・社内のマーケティング力に頼りながら・・・。

日本の総世帯数 5800 万世帯中平均 28%がペットを飼っている世帯です。

4人に1人(25%)が高齢者の時代です。

それよりも多いペット世帯率です。

こちらに目を向けたらどうでしょうか？

今まで、何人の破たん先不動産企業の社員さんとコンセプトマンション(特にペット)についてMTGをしました・・・。

必ず多い言葉を最後に列挙させていただきます。

- 第1位 弊社の役員が“ペット”に対して理解をしてくれない。
- 第2位 良い勉強になりました。
- 第3位 弊社はまだ、御社が言う“マス”を狙っています。
- 第4位 社内の調査では、まだペットは少数意見だ。
- 第5位 前例がないので、社内を通せられない。

原因と結果・・・。

悪い原因があるから、悪い結果なのだ。

良い原因作りがあるから、良い結果が出るのだ。

他社との優位性はなにか・・・。

私どもニッチコンセプトマニアは、そのことについて24時間365日“深堀一心不乱”です。

深く掘れ！それは新なり！

私が毎日言い続けている言葉です。

ある雑誌の深い～記事

最近新聞等のメディアを忙しさにかまけて“まとめ読み”する癖がついて困ったものである。
朝必ず読むものは日経新聞であるが
それ以外の新聞は、まとめ読み・・・（苦笑）
雑誌関連も同じである。

その中で気になった、共感した記事をお知らせすることにします。



「選択の視点」

フジマキ・ジャパン副社長 藤巻 幸夫さん

『冒頭』

景気後退が叫ばれる時代にあっても、売れ行きを伸ばしているブランドは存在する。そこで、カリスマバイヤーとして名をはせ、現在もマーケティングを中心に多方面で活躍する藤巻幸夫さんに、時代の消費トレンドか

らモノ選びにおける自身の視点までインタビューした。

『専門特化の時代へ』

『時代に支持される「微変」』

『「モノは心」という意識』

『行動力が養う「選択の視点」』

自分がいかに楽しく生活できるか、
それが、モノを選ぶときの私の基準
特に共感した言葉でした…。

マスの時代が終わり、日本人の多くは

「子育て」「ペット」「バイク」「自転車」「サーフィン」「釣り」「ガーデニング」「週末農家」「音楽」「バンド」
「映画観賞：シアタールーム」「読書」「絵画」「デザイン」「自転車」「料理」…。

生きがい＝一生の趣味をこのバブル崩壊後の経済成長のない日本で“身に付けた”のだろう…。

住宅を提供する者は“ライフプランナー”“趣味の達人”にならなければならないと僕は思った。

私のコンサルティングの強みは「ブルーオーシャンビジネスを創出すること」「利他の心得」である。

ブルーオーシャンビジネスは戦わずして勝つ方法である。

利他の心得は、相手の利益が優先である。

現在、ペットと暮らせる集合住宅には、主に3つのタイプがあります。

ペット可マンション、ペット仕様マンション、そして当社がご提供するアニマルマンション(以下アニマンとい
います。)の3つです。

それぞれの特徴は以下のとおりです。

<ペット可マンション> ※ローリスクローリターン

単に「ペットを飼ってもよい」と認められているというだけのタイプです。このタイプで多いのは、空き室を
解消するために「ペット可」を打ち出しているケースです。貸主側は必ずしも積極的にペット飼育を受け入れ
ていない場合があります。「ペット共生」にみられるようなペット用の設備は少なく、ペット好きな方も嫌いな
方も混在しているので、適切な飼育規約、飼育者の高い意識や相互理解がないと、トラブルが発生しやすくな
ります。(出典：日本愛玩動物協会)

<ペット仕様マンション> ※ハイリスクローリターン

ペットを飼うことを目的として設計されているタイプで、飼育者だけでなく、飼っていない人も気持ちよく居
住できることを目的としています。専有部分には傷つきにくい床材や掃除しやすい壁紙などが使われ、共有部
分には足洗い場やリードフックなどペット用設備が設置されていることが多いようです。すべての居住者がペ
ットに理解のあることが前提ですから安心感があり、また、簡易的な飼育規約があるのが一般的なので、ペ
ットトラブルは発生しにくいといえるでしょう。(出典：日本愛玩動物協会)ただし、管理会社もペット共生のノ

ノウハウを持っておらず、また量販されているペット用設備を代用品にしているため、退去時の原状回復で管理会社や貸主側とトラブルが発生する可能性があるといわれております。

<アニマン(animan)> ※ローリスクハイリターン

アニマンは、ペットと単に住める（モノ）から、ペットを飼っていると少しだけ煩わしい「お散歩ケア（足洗）」や「大切なパートナーを自分でケア（シャンプー）したい」（コト）などをサポートする、ペットケアサポート付きマンションです。また、アニマンの最大の特徴は、ペット共生型にある設備面だけではなく、トラブルの未然予防を入居者様×管理会社様×オーナー様×近隣の住民様に配慮した「HARD（オリジナル設備）」「SOFT（規約・ルール）」「SERVICE（ペット飼育申請サポート）」「ペットとつながる IoT」がシナジーとなるよう仕組化されたマンションなのです。その結果「高値安定経営」が生まれるものと私たちは考えております。

獣医師監修のペット共生型マンション
animan network



<https://animan.jp>

50 で天命を知る（一般社団法人設立秘話）

「世話好き」「人が喜ぶ顔が好き」「利他の心得」 = 生涯コンサルタント

50 歳となり、2015 年は天命となる出来事が多かった。

① 2015 年一般社団法人犬と住まいる協会 初代理事長（現在は名誉会長）となる。

※140 社の加入はペット業界では成功した部類の一般社団法人である。



記者「なぜ野中理事長はこの協会を設立されたのですか？」

野中「大きく二つあります、一つはペット共生住宅に関して並々ならぬ情熱と想いをもっていること、もう一つは私が 50 歳になり孔子の論語を交えて”50 で天命を知ったから”と答えたのである。

（情熱と想い）×継続力×正しい考え方＝成功の法則

社団協会の立上げはベンチャー企業一社の立上げと同じくらい体力知能を注ぎます。

設立趣意書、名称、コーポレートアイデンティティ、資格ビジネスのテキスト&ビデオ録画、WEB マーケティング、将来的な支部会の構想、リフォームカタログ実例集、収益構造の柱である会費と資格ビジネス収入、協会認定事業など経営計画書策定を推し進めた。

多岐にわたり自分の持っているもの全てを注ぎ込んだと言っても過言ではありませんでした。

一番気を使ったのが己の人脈を活用し、支援して下さったイオンペットの小川会長、あいおいニッセイ同和損保様などリフォーム業界とペット業界の垣根をなくし、WINWIN の関係づくりと大手スポンサー誘致活動だった。また、イベントセミナーでは自分のもとよりペットタレントでおなじみの”松本秀樹さん”など起用した企画などなど。会員になってくださる企業様へ”役立つ情報””ペットリフォーム集客ノウハウ”など活気に満ちた会にしたかったのである。

お陰様で髪の毛が薄くなった。(笑)

↓資格事業の理念でもある憲章

犬すまコーディネーター憲章



2015年春に理事長職を退任し、名誉会長という名ばかりではありますが授けていただきました。まずは外部からでも何か支援ができたかと考えております。

インターペット 2023 東京大阪特別号表4



まずは、AGA（薄毛）治療に行こう！（笑）

- ② 株式会社西武ペットケア（旧アドホック）がペットケアマンションネットワーク事業を廃業
- ③ 週刊賃貸住宅新聞社やペットケアマンションOEM設備メーカー、既存加盟店より野中社長が復活してくれないか・・・などの理由によりアニマン事業をペイクにて再スタート

ブルーオーシャンビジネスのススめ

ペットマーケットでのヒット商品プロデューサー？！

2023 年弊社には、二つの嬉しい"結果"が生まれました。

Google 検索「ペットコンサル」「ペットビジネスコンサル」1 位獲得！

Google 検索「ペット共生マンションコンサル」1 位獲得！

詳しくは↓

<https://my.ebook5.net/anidoc/UmfR5p/>

とてもありがたいことです。

利他の心得をモットーに一心不乱に挑み続けた結果、たくさんの顧問コンサル企業よりヒット商品が生まれました。



<https://peiku.jp>

一つ一つの企業に物語があります。

物語はモノをカタルと書きます。

生み出したそのモノ自身に深い物語がなければなりません。

やがてその物語をユーザーが唱えて、はじめて「ブランド」になるのです。

詳しくは↓

<https://peiku.jp/>

2024年の2月で60歳を迎えます。

還暦です。

若い時は還暦など遠い先のことと考えておりましたが、月日が過ぎるのは早いものです。

何を生きた証として残せるか…。

充分残せたではないですか？とおっしゃる方もありますが、自分としてはまだまだなのです。

エピローグ

生涯学習＝ペット共生住宅

「世話好き」「人が喜ぶ顔が好き」「利他の心得」＝生涯コンサルタント

私の最近までの“素性”を一纏めにするとこんなかんじかな？

【野中英樹過去年表】



この野中伝記ブログはこれにて終了とします。

なぜならば、その後は「peiku.jp」「animan.jp」に掲載しているからです。

是非ご覧くださいね！

最後に…

僕の好きな孔子の論語から

「吾、15にして学に志し、30にして立ち、40にして惑わず、50にして天命を知る。60にして耳順（耳にしたがう）、70にして心の欲するところに従って矩（のり）をこえず」

まさしくその通りの人生ですし、その人生を今後も歩みたいと思っています。

現在 58 歳、まだまだ 70 迄時間はたっぷりあります。(笑)

生涯学習＝ペット共生住宅の調査研究追及探求

「世話好き」「人が喜ぶ顔が好き」＝生涯コンサルタントを需要がある限り走り続けたいと思っています。

次回更新は還暦になった時に更新するでしょう！(笑)

2023 年 5 月 11 日

株式会社ペイク

代表取締役社長 野中 英樹

18

中学高校時代の自叙伝は
こちらをお読みください。

1980年代 中学高校時代を振り返って

テーマ：血気盛んな中高時代。

「中学校時代」 鹿児島県日置郡東市来中学校

- ① 僕等より山を5つ（通学時間で2時間）超えて来る同級生に驚く。お陰で小学校1クラス制から2クラス制になる。
- ② 担任の先生が社会と美術の担当であり1年～3年生まで同じであった。その為か美術に興味を持つ。
- ③ クラブ活動は、本来剣道部に行きたかったが嫌いな先輩がいたため、剣道部の横にある卓球部に入部する。卓球部というよりもピンポン部が正解である。
- ④ 中学3年生になると受験勉強はそっちのけでバンドを結成する。しかし友達も超貧乏なため自らバイトをしてギター・アンプ／ベース・アンプを購入し、バンドを成立させた。
- ⑤ 父親より絵では食っていけないと悟られ、インテリアの道を希望する。
- ⑥ 鹿児島県に2校しかないインテリア科を捜し、お受験する。その際担任からは受けても無駄だ・・・と言われるがなぜか受かってしまう？

親父の職業：走る魚屋ビジネスが大当たりするが・・・焼酎と博打でまたもや超貧乏生活。

「高校時代」 鹿児島県川内市川内商工高等学校 インテリア科

- ① なぜ受かったかのその原因は、田舎中学校のため2クラスであり、マンツーマン教育のようなもの・・・そのため偏差値が高かったことが判明。入学試験時の順位はTOPクラス・・・卒業時の順位は中の下。
- ② 高校時代の昼食は、人の困っていることを解決してお弁当を分けてもらっていた。
- ③ 卓球部に入り、新入生の中では一番ビリを味わう。それが悔しくて部活後に社会人のクラブに入り自宅に帰るのはいつも午後11時。朝は6時起き→最寄り駅まで自転車で50分→高校の最寄り駅まで1時間→高校まで徒歩10分 総時間2時間
- ④ その甲斐があって、県内団体戦で3位入賞。この高校では初の快挙となる。
- ⑤ 部活終了と同時に「ちょっとやんちゃ」になり、好きなロックもロックンロールに変わり、家に帰らない日々が続く。卒業式には出席を認められず停学処分を受ける。

親父の職業：走る魚屋ビジネス・・・焼酎と博打でまだまだ超貧乏生活。それに追い討ちをかけるようにJA（農協）がAコープ（スーパー）を展開。田舎の人もAコープで魚を買う時代に突入し、売上が落ちていく。

女の子にもてるため。

バンドをやりたい・・・友達もやりたいと言っている。

しかしかかる課題が必ずある・・・お金がないから楽器が揃えられない。

僕は人の3倍バイトして楽器を揃え、ようやくベースとドラムが揃った！

しかし、学校から親と共に呼び出しをくらう。

バイト禁止と自分のエレキギターだけ割賦販売で購入。(※母親承諾済み)

これがいけなかったようだ。

しかし母親は、褒めてくれた・・・「何でも自分でやれたのだからいいのさ。」「親以外に迷惑をかけていないのだから」

この時に覚えたこと・・・かかる課題は必ずある！しかしそれを（試練）乗り越えられるものだけに栄光があるのだと。

この時のバイトは、華道家より依頼された草木枝を山から採取するオーダーメイド型。

華道家からするとお弟子さんを教えるのに必要な枝などの入手が困難なものだったらしい。

その当時1日で1万円の収入だった。

人の困っていることに着目しそれをビジネスに変えること・・・これが商いなんだと学ぶ。

母親は、父紀義の博打見張りや役のため、朝3時に鹿児島中央市場へ。

高校時代が辛かった・・・。

お弁当を持たない僕は、先輩しか入れない食堂へ・・・。

当然睨まれる。

睨まれたくなければその確率を下げようと、母に制服を買ってきてもらう。

またそれがすごい・・・裏地が龍でズボンは、ボンタンしかも3タック。

戦わずして勝つ方法を身につける。

そうでなければ手が持たない。

僕の就職決起集会、JR西鹿児島駅に鹿児島じゅうから友達がたくさん集まってくれた。

私の母親の言った言葉が今でも耳に残ります。

「おまえはなにもんじゃ」

1982年～憧れの東京・・・なぜか不動産業に転職？

1982年「集団就職？」 憧れの東京を目指す。

- ① その当時の私の財産・・・。「布団一式、背広一着、下着、筆記用具 e t c」プラス母から貰った一か月分の生活費6万円。それが私の出発点であり全財産。
- ② 家具のデザイナーを目指し、東京に上京。しかし住んだのが埼玉県越谷市である。それは寮がそこにあったためである。
- ③ 手取り10万円、寮の食券2.5万円+3万円が仕送り・・・。
- ④ 25日が給与支給日、30日にはスッカラカン！後の土日はバイトにあけくれる日々・・・。夜逃げやの手伝いがおもしろく、見入りがgood！社会勉強にもなった。
- ⑤ 開発センターに配属され、家具の倉庫番が耐え切れず、営業職を希望する。
- ⑥ 商品知識が功を奏し百貨店担当となる。

- ⑦ 営業にでることによりバブルのざわめきを肌で知ることとなる。
- ⑧ 10万円の物を売って1万円利益することよりも1億の物を扱って1000万円の利益をとる方に芽生える。
- ⑨ 当時23歳で結婚をする。
- ⑩ 親父の職業：走る魚屋ビジネス・・・焼酎と博打でまだまだ超貧乏生活。それに追い討ちをかけるようにJA（農協）がAコープ（スーパー）を展開。田舎の人もAコープで魚を買う時代に突入し、売上が落ちていく。

私は高校を出て鹿児島から東京へ就職しました。

1982年卒業 インテリア科という非常に珍しい科の高校を出たおかげで家具の卸では日本一のダイクラという会社へ就職しました。

全国の家具メーカー⇔ダイクラ⇔百貨店・販売店

入社4年目によりやく念願の営業職に・・・それも百貨店担当になることが出来ました。

渋谷東急本店、渋谷西武、東急たまプラーザ店、船橋西武・東武、東急吉祥寺店。

大塚家具などはゴルフ&夜の接待など経費が出たが、我社は一切出ない・・・キーマンであるバイヤーがプライベートで利用するスナックを探しあてる。アリスなどのナンバーを楽譜なしで弾けるよう努力し、ギターで伴奏&ハモリで逆にご馳走されしかも喜ばれる。戦わずに勝つ方法だ！

その当時、渋谷西武は芸能人御用達で、たくさんのVIPが家具インテリアを購入していました。

あるとき渋谷西武のバイヤーから大切なお客様がいて、購入した家具のクレームが入ったから訪宅してほしいとの依頼でした。私はすぐに田園都市線のたまプラーザへ行ったのです。

その頃のたまプラーザは、街がどんどん開発され当時5000万円台（現在では一億近い価格）の住宅がどんどん飛ぶように売れていた時代です。

そのお客様のお宅も土地面積60から70坪ほどで新築2階建てリビングが30畳もある、どこかクラシカルな造りで気品があったように思いました。

その家具（キッツキマーク飛騨産業）を調整し一段落すると、その主人が帰宅されお茶を一杯いただきながら世間話に付き合わされたのです。

その時が僕の人生で一番最初のターニングポイントでした。

「なぜか不動産業？」の起因になった「出来事」でもありました。

景気が良くなると金融業がよくなるよ・・・金融と言っても現在では株や証券、不動産と言ったように範囲が広く、特に投資家向けの不動産が良くなる・・・。

その帰宅途中では、自分の胸の高まりと渋谷の街のネオンのざわめきなのか・・・胸騒ぎやざわめき感を感じたのです。

それがバブルだったのです。

その半年後には、不動産開発会社初穂インターナショナルへ転職しようと思い、退職願いを出したものでした。

今思えば内定されてからでも良かったはずなのですが・・・(笑)

思い立ったら吉日・・・が僕の行動力・・・とっていた時代です。

大きい会社には就職せず・・・

僕が転職する前に、妻が転職を・・・。

彼女は都内の一流上場商社に勤めており、通勤時間は約1時間半。

結婚を機に近くの会社で勤めたいから、探してほしい・・・と。

僕は新聞の求人欄や求人チラシを隅から隅までリサーチし、地元で根付いた不動産開発業者に妻を勤めさせた。理由は簡単である。

給与が良く、即正社員でボーナス年2回3カ月保証、社会保険完備だったからである。

22

入社して3カ月ぐらい経過し、妻から思いがけない言葉が・・・。

「あなた、私の会社に入社する気がない？」

「専務がしつこいのよ・・・旦那と合わせると・・・」

しかたがなくその専務と会い、会社の規模が小さいが会社の夢を聞き、それとなく気になり始めた頃に、高橋社長と会い、入社を即決したのである。

それは・・・賞与がインセンティブ（売上の約10%）なのと、支度金ありと聞いたからである。

その時の僕は「現金」なのである（笑）

大きい会社へ入らないで良かったと思った。

わずか15人位の会社であるがマンツーマンで土地の仕入れから土地の有効活用アパートマンションの建設営業と仲介管理まで学べるからである。

大きい会社だとそのセクションしかプロにしかなれないと思ったからである。

つまり・・・カタワは嫌だったのである。

土地有効活用のプロになりたい・・・と欲していたのである。

幸い、入社した会社は、ある大きな建売会社の「土地仕入部」が独立したような会社。

地主さん営業ができて、土地を直接仕入れるノウハウと地主さんの資産を運用するビジネス・・・つまり土地の有効活用を提案し、建設の受注につなげることが出来た。

そして、その営業収入がボーナスへ反映される・・・。

僕にとってこんなに楽しいことはなかった。

「中堅ゼネコンに入社」 やばそうな感じの会社・・・第一印象。

- ① 妻が都内の商社へ通勤していたので、自宅近くのスーパーでレジでもはじめたいとの要望をすばやく却下・・・。これからの時代は不動産の時代だからそちらの条件が良くなると判断、妻は受付譲となる。それが埼玉県越谷市の中堅不動産開発会社・(株)武蔵野建設であった。
- ② 「こんな我儂女の亭主の顔が見てみたい?!」と会社のNO,2が私に面接のアピール。私はその当時飛ぶ鳥を落とす勢いの初穂インターナショナル（リゾート不動産開発）に面接を受けようと考えていたところ迂闊にも武蔵野建設の社長と食事をしてしまう。

Nonaka Blog

- ③ 支度金100万円に目がくらみ入社する。当時(株)武蔵野建設は15人ほどの会社である。
- ④ 最初の営業活動は「地上げ」、分譲戸建住宅用の土地（田・畑一反）を農家より仕入れる営業。
- ⑤ バブル崩壊のトリガーとなった国土法、銀行の総量規制により地上げで利益が確保できなくなるのを鑑み、上司へ提案・・・。「これからの時代は土地の有効活用による賃貸マンション建設の受注が会社の柱になります・・・」とその上司に話し、二人で建築営業部を立ち上げる。
- ⑥ 初のインセンティブ賞与○○○万円。最高年収2000万突破。



- ⑦ 田舎者が念願のマイホームを取得。（もちろん自ら地上げした土地を土地所有者から直接購入し、いつも下請けに出している工務店に1/2の価格で建物を依頼）当時バブルの売買相場価格4500万円の土地建物を2500万円で取得。



- ⑧ その頃、愛犬翔太（シーズー）を飼いはじめた。



- ⑨ バブル崩壊に近づき、このままでは10年後、賃料の下落と空室率で顧客が大変な目に逢うと……。本気で考え始める。
- ⑩ 辿り着いた商品が「ペットと住める集合住宅」であった。
- ⑪ その当時の不動産屋の三大タブーは、水商売の方お断り・外国人お断り・ペットお断りであった。
- ⑫ 運良く!?勤めていた（株）武蔵野建設が急速に倒産への道のりを下っていく……。入社当時15人の会社が200人！！
- ⑬ すぐに独立を考えず、自分に足りない物は何かを冷静沈着に考え一つの答えをだす……。投資に関する知識と知性だ……。
- ⑭ その当時武蔵野建設の賃貸管理事業部を買収した事業家のところに門を叩く。当時ある意味では有名人のところに1年間と割り切って投資に関する勉強をさせていただく。
- ⑮ 朝8時半に出勤、社用車5台を毎日洗車。日中は建築営業を行い、午後の6時から社長の講義を6時間聞き、その後銀座・赤坂へ運転手として買って出て同行する。それは海外の市場がはじまるからであり、特にその社長はニューヨーク市場が気になっていたからである。※そばにいて「なぜそこで売りなのか？買いなのか？カラ売りってなんだろう？」を覚える。またレクチャーを受ける。
- ⑯ その社長は個人所得税法違反の容疑で国税庁と真っ向勝負……。逮捕される。フライデーにも掲載される様な事件にもなる。
- ⑰ その当時建築営業において武蔵野建設時代からの地主さんとペット同居型賃貸マンションの企画を練っている最中でもあったことが独立へのキッカケにもなった。

以上