



パッション トーク セッション

VOL.5

ネクシィーズ 近藤太香巳社長 **X** アットナビジャパン/アットハウス 加藤優次社長

起業10年目に起こった横領事件で初心の大切さを痛感 第二創業期は`攻め、の全員野球でベトナム進出支援を展開

自らの直感と情熱を武器に、一介の若者から成功者へと駆け上がったネクシィーズの近藤太香巳社長。その成功の裏には、多くの失敗や挫折が含まれている。その凝縮された起業人生に隠された多くのヒントを、若い起業家たちへ伝えるべく始まった同連載では、次世代を担う若手経営者をゲストに招き、近藤社長と経営について語っていただく。第5回のゲストは、他社に先駆けて「ベトナム」に着目し、同国へ進出を検討している日本企業の支援を行っているアットナビジャパン/アットハウス（愛知県名古屋市）の加藤優次社長だ。

近藤 加藤社長は、私が代表を務めるパッションリーダーズの仲間ですが、大変面白い若手経営者です。手がけているビジネスも面白く、ハマれば伸びるだろうと期待しています。

加藤 ありがとうございます。実は私、以前から近藤社長のファンでした。もう6、7年前ですが、ブログを拝見して非常に感銘を受けてからずっとファンで、3年くらい前には近藤社長宛てに手紙も書きました。今考えると恥ずかしいくらい子どもじみた内容で、事業計画書も本当に素人レベルのものでしたけど、とにかく「僕を買ってください」という一心で、郵送とFAXとメールを同時に送りました。純粹だったと言うか、世間知らずだったと言うか。本当に無謀でした（笑）。

近藤 でも、今改めて聞くとうれいすね。その時すぐには実らなかったかもしれないけれど、そういうプロセスの中の情熱的な行動は大事かもしれません。スタートする時は「無知こそ無敵」ぐらいの方がいいですよ。あまり頭でっかちになりすぎてもうまくいきません。ところで加藤社長は日本企業のベトナム進出支援をしていますか、具体的にはどういった内容になるのですか。

加藤 まず現地での法人設立の手続きに始まり、不動産については自社ライセンスをベトナムで取得していますので、事務所を探して契約し、社宅も用意します。また、必要であれば事務所や社宅の内装リフォームなども手がけます。もともと不動産仲介とリフォームを日本で行っていたこともあり、不動産に関しては特に

を変えたりしながらアイデアを整理していく感じです。

**他社が真似のできないことをする
それがトップへ駆けあがる第一歩に**

近藤 ベトナムの進出支援とは別に、日本で不動産業を展開されていますね。こちらの業績はいかがですか。

加藤 現在は中古物件の不動産仲介とリフォームに注力しています。中古物件が増え続けているのもそうですが、以前は中古やリフォームのローンを組むのが大変難しかったのですが、最近は銀行側もローンの拡充を行っています。この分野には、大きなチャンスがあると思っています。

近藤 御社は仲介手数料を何%で設定しているのですか。

加藤 通常の不動産売買ではオーナーから3%、購入者から3%の6%を手数料としてもらう仕組みですが、当社ではこれを一切なくし、ゼロにしています。

近藤 そうですか。以前に比べると少し不動産業界も変わったんですね。以前と言ってもかなり昔の話ですが、私がまだ若かった時に、賃貸不動産会社の人と仲介手数料について話したことがあります。「このビジネスモデルはおかしい」と若造の私が意見したわけなのですが（笑）。

加藤 どのようなお話をされたのでしょうか。とても興味があります。

近藤 基本的に賃貸不動産の仲介手数料は家賃を基準にしていますよね。家賃の1カ月分というように。

（次頁に続く）

強みがあります。そのほかにも求人や採用についてもお手伝いします。日本と言う法務局にもパイプがあるので、さまざまな許可や認可などを含め、ベトナムで事業をスタートするためのすべてが弊社ならワンストップで実現できます。

近藤 なるほど、それは強みですね。実際、どのような日本企業がベトナムに進出しているのですか。

加藤 弊社がこれまで担当させていたのは、SECOMさんやGMOインターネットさん、セブテーニホールディングスさんやサウザンドクレインさんなどです。これらの企業の中には海外事業部もあるのですが、ベトナムに精通しているかと言えばそうではない場合もあります。そういう意味では、弊社がいろいろとお手伝いする余地もあるわけなんです。今まで弊社が担当させていただいたのは、ある程度規模の大きい企業が中心でしたが、これからは中小企業も増えてくると思います。そうなった場合に備え、弊社でも少し単価を下げたプランをご用意しようと考えています。

近藤 今後は中小企業を掘り起こしていくと面白くなると思いますよ。これまで進出支援してきた企業というのは、もともとベトナムに興味を持っていた企業だと思えますが、そのほかの企業はベトナムに興味がないというよりも、よく知らない企業が多いのでしょうか。実際に私も加藤社長の話を聞くまでは、ベトナムのことはほとんど知りませんでした。ただベトナムの第二外国語が日本語で、顔立ちも日本人と非常に似ており、勤勉なところも日本人に近い。それを聞いた時に、この国は可能性があると思いました。ベトナムがどんなところなのか、ベトナムの人はどういう人なのか、ベトナムには何があった、これまでどんな企業が進出しているのか。それらの情報をイラストや写真を使ったパンフレットとして形にし、ベトナムを知る人が増えれば、私のように興味を持つ人はもっとたくさん出てくるはずですよ。

加藤 たしかにそうですね。これまでは「進出したい」と言ってくる企業ばかりに目がいていました。

近藤 説明を聞いてベトナムに興味を持った人がいれば、安いツアーを組んで実際に現地へ連れて行けばいいのです。そこでは何も利益を出す必要はありませんから、経費が出る程度にして費用を安く抑えて参加しやすくするのが重要です。昼間は現地の視察をし、夜はおいしい料理を用意してもてなすなど、その中で御社が何をどこまでできるのかを具体的にを見せていくことが大切です。これは来るのを待っている仕事じゃなくて、アウトバウンドの仕事だと思えますね。

加藤 なるほど。今、近藤社長がおっしゃったことの逆ばかりをやっています。まずはパンフレットの作成を急ぎます。

近藤 目で見てわかるといのは重要なことで、漠然としたものにはイメージは湧きません。ロジックを目に見える形にして設計図をきちんと描けば、興味のある人は必ず落ちます。「ここまででき





Yuji Kato

Profile **加藤優次** (かとう・ゆうじ)

1978年、三重県生まれ。高校を卒業後、株式会社アサンテに入社。2003年には株式会社アットハウスを設立し、代表取締役社長に就任する。勉強のために参加した国際会食会で日本とベトナム間の貿易会社を営む人物と出会い、税制面での優遇や日本人に近いベトナムの国民性、国の将来性を強く感じ、ベトナム進出を決意。2009年にベトナムにアットナビベトナム(現:アットナビアジア)を設立し、取締役会長に就任した。他企業に先駆けたこの進出に対し、多くの日本企業から進出支援の依頼が舞い込み、現地での不動産仲介をはじめ、会計事務所併設型のレンタルオフィスを開設し、法人設立や、会計税務サポートなど、あらゆる事業を請け負っている。

Company Data

アットナビジャパン

設立年: 2012年
所在地: 愛知県名古屋市
●ベトナム進出支援

アットハウス

設立年: 2003年
所在地: 愛知県名古屋市
●不動産業・リフォーム事業 等

今後はベトナム国内の内需獲得にも着手 自社の強みをさらに伸ばす「一点突破型」へシフト

種があれば、後輩と話しているうちに悪い方に変化することもありますね。ですから、私はよく新卒説明会でこう話をします。「会社を選ぶ時に何が大切か。いくつかある中のひとつとして、先輩で決まる」と。会社が大好きだという先輩のいるところを選ばないと、事務的に仕事をしている先輩のところへ行っても伸びるはずがない。もっと言うなら、その先輩は未来の自分の姿だと。要するに受け入れる企業側がどれだけ輝いた人材を持っているかですね。

加藤 その意味では、弊社は幹部、役員がダメだったのでしょね。今回の事件

で創業時からの役員も責任を取る形で総辞職しました。ただ別の意味で、沈没船から逃げ出すという思惑もあったかもしれません。今は事件から1年がたつて、無事に復活もできましたし、大切なものを再認識することもできました。「自分にも冷めた部分があったんじゃないか」といろいろ見つめ直しました。

近藤 それは正しいあり方ですね。自分にベクトルを置くのが経営者ですから。何があっても自分が悪いのだと、自分の責任であると思っていることはとても大事なことでしょ。それともうひとつ、社長の役割は奇跡を起こすことです。し

かも漫画のヒーローが予告ホームランを打つように、有言実行の形で。黙って頑張るのでは社長の意味がないのです。有言実行はすごくプレッシャーがあり、自分を追い込まなくてはならないのでとても大変なことです。しかしこれ乗り越えようと、社員は次の壁が来た時にも「社長が大丈夫というならできる」となりま

加藤 そう思います。今は事件以前と比べると人数も減りましたが、経験者もいない素人集団になったわけでは

も社員全員が熱く燃えて、業績をほんの少しずつですが伸ばしています。前年の数字というのはベテラン社員がいた頃のものですから、それをほぼ新人ばかりの素人が乗り越えるのは正直、大変なことです。それでも何とかクリアできました。給料も安いし、ご褒美もせいぜい1泊2日のスノーボード旅行くらいです。それでも社員みんなで一丸となっている今の方が楽しいです。

近藤 いい方向に向いてきた感じですね。今後、加藤社長は事業をどう発展させていきますか。

加藤 ベトナムの内需を取りに行くと言いますか、新たな事業を始めようかと考えています。

近藤 進出支援以外にということですよ。まさか、飲食業をやるうなんて思っていないですね。

加藤 実はそれも少し考えました(笑)。しかし私はその世界では素人ですし、ベトナムは飲食の許可のハードルがとても高いのでやりません。

近藤 それが正解です(笑)。そういう方向に走る人も多いようですが、中途半端が一番よくありません。自分が得意とするフィールドで一つ一つの事をピカピカに磨き上げる。それが必勝法だと私は思いますね。

加藤 その通りだと思います。日本でのノウハウを生かした事業を今考えているところですよ。ぜひ、またご相談させていただきます。

近藤 もちろんです。一緒に頑張ってください。

(前頁からの続き)

しかし、そもそも仲介料というのはサービス料であるわけですから、それが成約した物件によって変動するというのはおかしいと言ったのです。たとえば、家賃5万円のアパートを探している学生にはサービス料5万円で、家賃100万円のマンションを探している社長にはサービス料が100万円もかかってしまう。これでは客を見て値段を変えているのと同じではありませんか。そうではなく一律にして、たとえば10万円にする。



Takami Kondo

Profile **近藤太香巳** (こんどう・たかみ)

19歳の時、50万円を元手に会社を創業し、34歳でナスダック・ジャパン(現JSDAQ)へ株式上場。その後37歳で2004年当時最年少創業社長として東証一部に上場を果たす。プロモーション&マーケティングを駆使したビジネスモデルでグループ12社にまで成長させ、電子雑誌「旅色」[GOODA]などの芸能コンテンツや、伝統文化教育事業のハクビ総合学院、インターネットサービスプロバイダー「Nexyz.BB」を手掛ける。さらにDNA健康コンサルティング「DiNA」、情熱経済人交流会パッションリーダーズの代表理事など、常に新たな分野へ挑戦し続けている。また、早稲田大学や東京大学、一橋大学などでの講演活動も積極的に行い、若者の心を持ち前の情熱でリードしている。JAPAN VENTURE AWARD 2006 最高位 経済産業大臣賞受賞。

近藤太香巳氏が主宰「パッションリーダーズ」とは

強きリーダーが求められている現代において、自らリスクを取り、企業を立ち上げ、一步を踏み出す起業家たちの応援組織として2011年4月に創設。毎月1回の定例会をはじめ、アカデミー(人材教育)やビジネスマッチング、様々な部会も開催。活動を通じて次世代を担うリーダーたちとの交流やモチベーションアップが図れることから、わずか1年10カ月で会員数は850名を突破。今、最も「アツい」経済団体である。

<http://www.passion-leaders.com/>

そうすれば、家賃10万円以上の物件を探している人はお得になるわけですから、その不動産会社に来ますよね。そういう話をしたら「そんなことは考えてもみませんでした」と言っていました。その時に、不動産業界は体質が古いのだと改めて実感しましたね。

加藤 たしかに、慣習や業界の常識にとられていてる人は多いと思います。だからこそ、そういう部分に風穴を開けたい気持ちもあります。

近藤 普通の人が考えないこと、他の人では真似のできないことをやらなくてはトップにはなれません。これは不動産の話だけではなく、先ほどのベトナム進出支援にも通じる話です。「この価格でここまでできたらすごい」という理想像をまず描いて、そうするにはどうしたらいい

のかを考えていくといいと思います。そうすればそれはきっと、他の誰にも真似のできないことになるはずですよ。加藤社長の場合、ベトナムに関してはすでに誰にも負けないイニシアチブをたくさん持っているのですから、さらにそこを強化すればぶっちぎりでトップを取ることができるといいます。

加藤 たしかにそうですね。弊社でもあらゆるメニューをイチから見直す必要がありそうですね。

社員の離反で大きな挫折を経験 自分を見つめ直して再スタート

近藤 ベトナム進出支援事業と不動産業の事業比率はどれくらいになりますか。

加藤 不動産関連の売り上げが4億円ほ

ど。ベトナムの進出支援については1億1000万円程度です。ただ不動産仲介とリフォームについては拠点が名古屋というところもあり、任せきりな部分も多いです。実はそれが災いして、昨年大きな問題もありました。大変恥づかしい話なのですが横領事件が発生し、会社がガタガタになってしまったのです。

近藤 それは大変でした。事件が起きた背景や原因は、もう判明しているのですか。

加藤 私が社員ときちんと向き合っていないなかつたのがいけなかつたと反省しています。当時は社員を高級料理店に連れていき、おいしいものを食べさせて、それでもうパイプができたとか勘違いをしていました。創業した頃の作業服を着て社員4、5人で頑張っていた頃を忘れていました。

近藤 事件を起こしたのは、古くから在籍していた社員だったのですか。

加藤 古いというわけではないですが、私自身、まさかという思いが強くて。そこがまた自分の脇の甘いところだと思います。ただ、人間どうしても周囲に感化されることがあるようで、小さくても種があると思ってしまう。化学反応を起こしてしまう。今回の場合も、古株社員が後から入ってきた社員に影響されてしまった結果だと思っています。

近藤 それは逆の場合もあります。会社がいい会社でいい先輩ばかりなら、新しく入ってくる人もみんないい人間に変わっていくのです。そういう人同士の化学反応はどちらもあり得ます。先輩が後輩に感化されるというのはあまりないケースですが、もともと先輩の中に不満の