



武內直亮

たけうちも・なああき
株式会社ブレイシング・アース ピジキスコンセプトラン

大手CVS（コンビニエンスストア）で、財務改善、社員改善、経営支援を担当。企業の「本質的な問題解決」に心がけ、多くの経験と実績を積んできた。人材育成を中心とした人事評価制度の構築や理査を中心とした自生性を生み出す組織づくりを得意としている。幅広い経験と実績で裏打ちされたコンサルティングスタイルはクライアントから高い信頼を得ている。

10年後のためのアドバイス

外山不動産は札幌市からアクセスしやすい江別市とその隣町の南幌町を中心に、賃貸アパート・マンション・中古住宅・マンション、その他土地、不動産サービスを広く手掛けています。創業者の外山英義氏は、不動産界の世界三大ネットワークのひとつである「ERA」の大会で売買実績日本一の「グランピアン」を2度受賞。後に殿堂入りしたという「伝説の人物」でもあります。また、全国的に人口減少が社会問題になるなか、江別市は土地が比較的安価で、学習環境などが整っていることから、2016年以降は「社会地」(転入者が転出者を上回る)がづいているなど、同社は多くの好条件に恵まれています。こうしたなか、同社が地域密着型の不動産業を推進しようとしているのは実に頼もしいことだと思います。地域に必要とされることは長寿企業にもっとも必要な要素のひとつです。同社が百年企業になれるよう、私たちも全力でサポートしつづけたいと思います。

く、地域の価値や魅
力に目を向ける」として
事業の持続可能性も
性もより一層高まりて
くると感じます。こ
れからも地域開拓型会
社の経営をめざしてい
きたいと思います。



卷之三

はそこまでの営業力はありますまい。そのため、会社を引き継ぐ前から「どうすればこの会社を成長させられるか」というのは私にとって非常に重要な課題でした。
そこで話し始めました結果最終的に収益を生み出す「仲介」ビジネスと固定収入が得られる「管理」ビジネスの2本柱がで収益を安定させていくことになりました。これが何時になつたのです。同時に市内では初年以上の実績がある会社なので、専念では「密度の濃い営業」を、実績では「質重視・リピート率・充実などを目指す、また「総合的な提案力」を前面に打ち出していくことにしました。

書籍に出会い、アドバイスを受けてみることにしたのです。

武内 当社の知見やノウハウはどのように活用されましたか。

異次 専任した方針を明確化などソリューションとして社内外に示すことになりました。それがやがて自分たちになります。そのため、もう少し変化が見られたのが、弊部以下の社員の働きやすさです。以前は社員の積極性がまひとつ足りないと感じていましたのですが、フレインマーケットから提案してもらったスマセーフの伝え方やコミュニケーションの取り方、人材教育を含めた作業を始めたあたり以上で、こんな「仕組みづくり」によって、想する形に近づつるを感じています。一方でひとりの成長する会社の作り方」というタスクの「社長が3ヶ月不在でも成長する会社の作り方」という

し、著実に成果があがつてもらっているところです。当社のまことに従業員が50人以下の規模などといふといった社組みが社員に満足感をもつてしていくのがはやく、スピーディーに改革を実現できるような気がしてしまいます。

異次 江別市は札幌市に隣接する
道内でもそれなりの人口規模を有する
街の一つですが、知名度はけっして高く
ないといはえません。しかし、不動産業界を絶対的に掌握しているうえでは、地盤はもううら
ん、地域の価値や魅力が非常に重要なポイントになってきます。
今後はそのあたりも視野に入れられ
日光の光り上げだけではなく、地域の価値や魅力を高めることにも注力していくかと思つていい
ます。

外山敏行

トヤ喜・トシモ

株式会社外山不動産
直営取締役

1983年生まれ。北星学園大学院卒業。札幌国際大学入試。時代にクリスチヤンの洗礼を受けた。卒業後、CFNU聖書学院にて学びを深め、宣教師となることを叶った。帰郷後は、子どもができないと嘆く新井山不動産に入社。新井を経て、現在は外山山不動産および企画会社の運営とともに、JTBグループにて複数の会社で経営に携わる。



外山晃次

とやま・こうじ
株式会社外山不動産
代表取締役社長

1981年生まれ。Hawai Pacific大学[米国]マーケティング学部卒業後、大手建設会社一の不動産部門にてコンサルティングなどの業務に携わる。その後、不動産の城外山不動産に入社し賃貸・管理・販売などを一から経験する。2010年に吉澤伸介専門会社のティーライティングナショナル㈱を創設し、代表取締役に就任。現在、外山不動産および関連会社の代表として生まれ育った地元江別市で活動している。また、地元中高生



10年後をリードする 未来企業

冷静な兄と情熱的な弟が
二人三脚で挑む地域密着型の不動産業

北海道江別市を拠点に「地域密着型の不動産会社」という看板を掲げ、30年以上の実績を誇る株式会社外山不動産。5年前に創業者である外山美喜雄氏からふたりの子どもたちが事業を引き継ぎ、現在は二人三脚でさらなる成長を目指しているという。そんな外山兄弟の夢と思いに賛成するマーケットの武内直亮氏がアプローチした。

僕、ちょっとしためぐらしいからして、これまでなんが、名はキリスト教の大を軽て、聖書の授業に年間通つてました。その後は、宣教師になつて世界中をまわつてみたいと思っていたのですが、結婚して子どもがふたりであります。定職に就かなければならぬと考え、当社に入社し今日にいたっています。

武内 ところで事業引き継ぎ問題、方向性などについて話を合つたりしましたが、

鶴谷 私が入社した時古谷:兄はすでに5年ほど勤務しております。業務のはとんどをこなせる状況だったので、しばらくはそれを見習つて仕事をしていました。が、それからほんとなくして「おたがいの個性を生かしていく」



左:会社の外観 右:社内の様子

武内直亮・ブレインマークスピーチ
ジネスコンサルタント おふた