



設立5年で70棟 「モダンパラッツォ」を 全国ブランドへ

(株)モダンプロジェ



別府 大力 (べっぶ・たいし) 社長

愛媛県今治市生まれ、8歳のときに福岡市中央区へ。1975年2月1日生まれ42歳。大手不動産仲介会社や資産活用コンサル会社で経験を積んだ後に独立。2012年3月に(株)モダンプロジェを設立し、社長に就任。趣味は旅行

投資用賃貸マンション、アパートの「モダンパラッツォ」シリーズを展開する(株)モダンプロジェは今年3月、設立5周年を迎えた。福岡、長崎を中心に熊本、大阪、東京へとエリア拡大を推し進め、わずか5年で契約ベースで70棟以上の実績を誇る。売上高も右肩上がりに推移し、17年2月期は約11億円を見込むなど、驚異的なスピードで成長し続ける。同社の5年間の軌跡を追った。

(ふくおか経済営業企画部)

元同僚との約束… 29歳で独立を決意

「私の力だけでは5周年を迎えることはできなかった。多くの縁が結び付けてくれた出会いに改めて感謝したい」

20年前、はじめて不動産業界に足を踏み入れた別府社長はそう振り返り、目を細める。

高校卒業後、さまざまな業界で働いた経験を持つ別府社長。試行錯誤しながらも「とにかく働けしかなない」の一心で、22歳で福岡のアパート企画会社に入社し、管理部門に2年間配属された。

「当時、私を含めた同僚4人のうち、1人は当社の創業メンバーで現在は役員を務めている。また、いまでも年1回顔を合わせる者が1人。そして、私と同郷で愛媛出身の同僚

がいたが、交通事故で29歳の時に亡くなってしまった。『縁があったら、30歳くらいでこのメンバーで独立して、会社を立ち上げよう』—そんな話までしていた大事な仲間の死に直面し、驚くばかりだった」

亡くなった同僚の分まで働いて、思い描いた夢を実現させたい。そ

の気持ちは別府社長の根底にあり続け、29歳の時に独立を意識しはじめる原動力ともなる。

その後、不動産業界以外で何度か転職を繰り返した後、「原点に戻ろう」と思い立つ。27歳で再び不動産業界へと入り、大手不動産仲介会社傘下の不動産保証会社に入社した。そこで1年間管理業に従事し、グループの体制変化にともない親会社へ転籍した。

仲介店舗への配属から1カ月、福岡本部へ戻るよう上司から命じられ、福岡市エリアにある1万戸以上の賃貸物件のクレーム対応や、家賃集金を担当する管理チームに加わる。その傍ら、長崎や熊本、鹿児島の地場不動産会社へフランチャイズ経営を提案する営業を任せられ多忙な日々を過ごす。これが後に別府社長にとって転機となる。

「FC営業は先輩社員と2人で行動していた。資料作成や準備全般は先輩、私は営業トーク担当。当時、自分の営業力で業績が伸びていると天狗になっていた。同僚や上司、先輩を見ると『もっとこうすればいいのに』と比べてしまっていた」と思い起こす。

沿革

2020年	3月	2017年	10月	9月	6月	5月	3月	2016年	11月	9月	8月	4月	2015年	10月	2014年	6月	4月	2013年	3月	2012年	
供給100棟達成に向けて…	設立5周年を迎える	契約ベースで70棟達成	東京丸の内にて東京オフィス開設	大阪府吹田市で関西地区初のマンション2棟を着工	長崎オフィスを文教科に拡張移転建設中、着工待ち含め50棟達成	博多駅前でのオフィスビル着工	本社隣接フロアに水素サロン「[un]」オープン	供給30棟達成	熊本1号物件の木造アパート着工	供給20棟を達成	福岡市内初の木造アパート完成	熊本オフィス開設	福岡、長崎市で10棟供給を達成	大阪オフィス開設	福岡、長崎市で10棟供給を達成	別府、長崎市で10棟供給を達成	福岡、長崎市で10棟供給を達成	別府、長崎市で10棟供給を達成	別府、長崎市で10棟供給を達成	別府、長崎市で10棟供給を達成	別府、長崎市で10棟供給を達成

上司のひと言が 人生の転機に

そんな別府社長に当時上司だった次長は言う。「みんなお前と同じ能力じゃない。時間をかけてようやく一人前になる人もいる。『こうすればいいのに』ではなく、どうすれば相手にとってベストなのか。これを教えてあげるのが重要」この言葉が別府社長に変化をもたらす。3年間同社に勤めながら、次第に人を育てる大切さに気づきはじめたきっかけを与えてくれたのは、上司だった。

FC営業でさまざまな不動産会社を回るなかで、縁があった不動産会社に転職することとなる。6年3カ月を経て、35歳で退社。その1年後の2012年3月、36歳でモダンプロジェを立ち上げ、長年思い描いた独立を実現させた。「夢を叶えることができたのも、いまは亡き同僚の存在があったから。これからも見守ってほしい」

設立当初、社員は別府社長含め5人。いまでは、元職場の同僚や業界経験者、新卒社員も加わり、設立5年で21人にまで増えた。当初は少数精鋭での事業展開を考えていたが

デザイナーズ物件を シリーズ化

同社が企画する「モダンパラッツォ」シリーズは内外装をシンプルでモダンなデザインに統一していることが特徴。シリーズ展開することで、建築にかかるコストを抑えることができ、低価格でありながらもグレードの高いデザイナーズマンションを供給できている。

社名にもある「モダン」はギリシャ語で「近代的な」、また「パラッツォ」は「神殿」を意味し、そこからイメージする通り、白を基調としたお洒落な内装で人気を集めはじめる。入居者からも選ばれるマンションとして入居率は99%、オーナーにも安定した不動産経営を約束できる物件として支持される。「外装をタイル貼りではなく塗装のみにするのは、老朽化した際に時代のニーズにあった



当初は5人で創業した同社。いまでは21人まで増え、毎年社員旅行で海外に出向く。写真は2015年12月末に訪れたラスベガス(左)とグランドキャニオンでの思い出の一枚



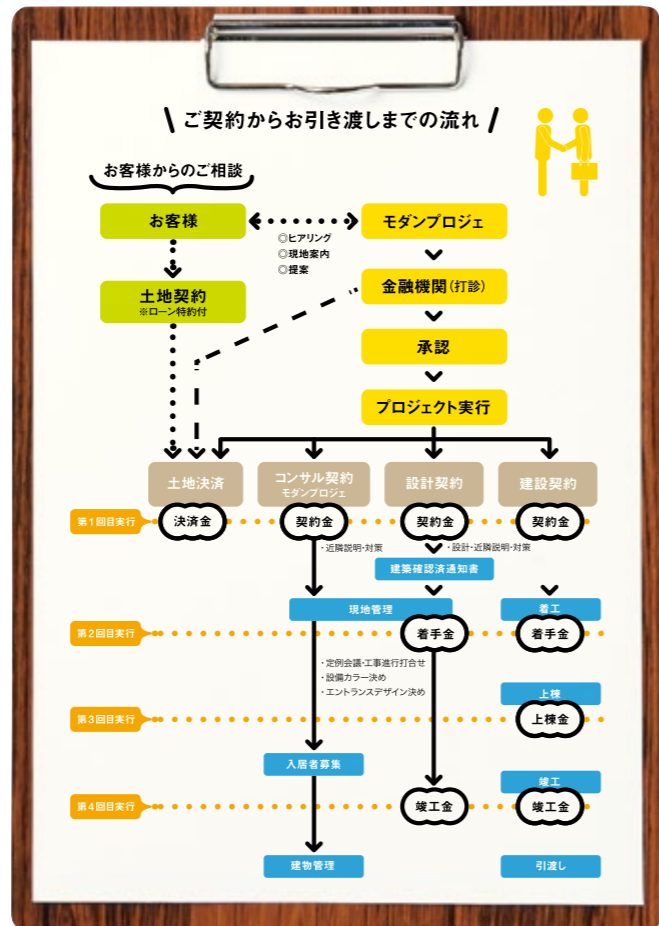


お笑いコンビ「ジャルジャル」を起用したCM放送で注目を集めている

あなたの資産を「働き者」に。
modern projet
 株式会社モダンプロジェ

〒810-0023
 福岡市中央区警固1-8-5 MODERN PALAZZO警固2F
 Tel 092-737-6111 Fax 092-737-6112

ご相談・お問い合わせ先
☎0120-12-6776



「お客さまとともに歩みたい」
 同社の物件を所有するオーナーには、家主業や司法書士、システム会社、会社経営者など、事業を展開するうえでパートナーが多い。「アドバイザーをいただきながら、お客さまとともに成長していけることにも感謝したい」と別府社長。現在、長崎県諫早市の諫早インターチェンジそばに全10区画からなる木造アパート「モダンパラッツォ諫早IC」と、2区画6棟からなる木造の戸建て賃貸住宅「モデリエ諫早」を順次建設しており、「初めて手掛ける戸建て賃貸住宅はオーナーさまから発案いただいて共同企画した物件」と話す。このように、オーナーとともに

から建築後のフォロー、将来的な売却の提案までを一本化することで、オーナーの手間を省いている。さらに、設立からこれまで地域に密着した物件企画に取り組み続けたことで、地場不動産会社との結びつきが強くなり、その高い情報収集力から他社にない土地を紹介できている点でも信頼は厚い。協力金融機関も13行にまで増え、オーナーの状況に合わせたローン設計を可能にした。

「あなたの資産を働き者に。」という経営理念のもと、不動産業界に新風をもたらすモダンプロジェ。次なる事業拡大を見据え、新たな一歩を踏み出していく。

「お客さまがいる限り、夢を持って商売しなければ。みんながwin-winの関係構築するように、お客さまの資産を形成するパートナーとして、ともに歩みを進めていく存在でありたい」
 福岡市内では天神や博多地区に加え、大濠公園地区など都心部への展開を強化し、続々と建設が進む。長崎でも今後の供給拡大を見込み昨年5月、人員を常駐させていなかった長崎オフィスに社員を置き、2倍の広さの事務所を拡張移転した。
 投資用マンション、アパート以外では、昨年6月から博多駅前3丁目に8階建てオフィスビルを建設している。ビジネスホテルや商業ビルなどの企画も視野に、今後もオーナーの要望や地域特性に合わせた物件企画に挑戦し続ける。

設立と同時に長崎、翌年に大阪、15年に熊本オフィスを開設し、次々と拠点拡大を進める。当時、県外拠点に人員は常駐させず、将来的な物件供給を見越した情報収集拠点と商談スペースとして展開する独自のスタイルを貫き通した。
 実際に長崎市大橋町、福岡では博多区東公園に1号物件となるRCマンションを、熊本には光の森に木造アパート、そして昨年9月に関西地区初となるRCマンション2棟を大阪府吹田市へ供給し、拠点先での物件供給を必ず実現させてきた。大阪への物件供給と同時に、東京丸の内線に東京オフィスを開設し、3年後の供給を視野にリサーチを進めているという。今年中には名古屋、那覇への拠点開設も計画で、今後は多様

化するオーナーのニーズに対応すべく、中長期経営計画にも掲げる海外展開も視野に視察に向く。
 エリア拡大とともに「モダンパラッツォ」シリーズの棟数も順調に増え続けてきた。設立からわずか5年で契約ベース70棟以上にまで実績を伸ばし、「目標に掲げる『2020年までに100棟』を前倒しで達成できそう」と笑顔を見せる別府社長。驚異的な速さで実績を伸ばし続ける同社は業界内でも注目を集め、その勢いは加速する一方だ。
 なぜこれだけの短期間で急成長できたのか。そこには、別府社長が独立するまでに、さまざまな不動産会社で培ってきた経験と、仲介、賃貸管理や資産活用コンサルティング事業に長らく携わってきた社員が多く在籍していることにある。

全国5拠点に拡大、名古屋・沖縄、海外も視野
 設立と同時に長崎、翌年に大阪、15年に熊本オフィスを開設し、次々と拠点拡大を進める。当時、県外拠点に人員は常駐させず、将来的な物件供給を見越した情報収集拠点と商談スペースとして展開する独自のスタイルを貫き通した。
 実際に長崎市大橋町、福岡では博多区東公園に1号物件となるRCマンションを、熊本には光の森に木造アパート、そして昨年9月に関西地区初となるRCマンション2棟を大阪府吹田市へ供給し、拠点先での物件供給を必ず実現させてきた。大阪への物件供給と同時に、東京丸の内線に東京オフィスを開設し、3年後の供給を視野にリサーチを進めているという。今年中には名古屋、那覇への拠点開設も計画で、今後は多様

経験豊富な社員が集結
 同社では土地取得後に周辺環境や利便性、地域特性などを徹底して調査し、入居者層の絞り込みを実施。入居者層に合わせた物件企画で、高い入居率を維持することができる。また、企画から土地の選定、建築、入居募集、管理といった、企画