

LAND ISSUES

no.00
Prologue
January
2023



Cross Talk

Land Issues 土地引き取り事業を本格始動！
芳屋昌治さん × 松尾企晴のクロストーク
スキマ デパート 代表取締役
Land Issues 代表取締役



いらない土地を引き取り、
価値あるものへ再生する事業を行っています。

不動産引き取り事業

- あらゆる不動産の引き取りが可能
- ご相談からお引き取りまで非接触で完結
- 専門家に選ばれる会社

遊休不動産の再生事業

- お引き取りした不動産の維持管理を徹底
- 持続可能となる不動産への再生
- 人や地域社会のために利用



Land Issues 土地引き取り 検索

<https://land-issue.com/>
問い合わせ / 03-4446-6565

102-0073
東京都千代田区九段北 4-3-26
N-crossKUDAN6 階

Land Issues
代表取締役
松尾企晴

プロサーチ(株)に中途入社し、2017年より代表取締役に就任。不動産、遺産相続事業の活動を通して見えてきた課題に取り組むべく、Land Issues(株)を設立。



土地を手放した後も
ワクワクできる場にしていきたい

任せてみようと思った
きっかけは人柄の良さ

—はじめに、おふたりが知り合ったのはいつ頃ですか？

松尾「芳屋さんが設立したプロサーチ(株)に僕が中途入社した2004年です。賃貸の不動産業というまったく違う領域からの転職でしたが、会社の理念やオーナーさんの役に立ちたいという芳屋さんの考えに共感しました」

—その後、代表を引き継ぐまでにはいろんなことがあったと思います。芳屋「その当時は僕もまだ若くて、今振り返ってみるとけっこうスパルタだったと思うことが多いから反省しています(笑)」

真剣に指導をしてもらいました(笑)」

芳屋「僕もお客様と会って話すのが好きだから一緒に現場に行くことも多かったからね。ただ、僕がいなくなったら会社はどうなるのだろうと考えるタイミングがあり、その頃からなるべく現場には出ず、任せるようにしたところ、自分で判断してお客様と対峙するという経験することでの成長がすごかった。徐々に任せていくことで僕がいなくても問題のない環境にしていき、パトナタッチしていったという流れです」

松尾「入社して10年間働いた後にそういう話をいただき、代表という肩書になったのが約6年前です」

芳屋「彼に白羽の矢を立てたのは、

になりますよね。だから、株をすべて譲って僕の会社ではない状態になった時からは、経営者仲間という関係になったかな。創業後、10年維持できている会社は6・3%と言われる中で、引き継いでから6年続いているのはすごいと思います」

—その経験が、土地の引き取り事業であるLand Issuesの設立につながっていききましたか？

松尾「そうですね。ここ数年でサブスクやシェアというキーワードが出てきて、時代の流れとともに住み方に変化が生まれ、不動産を所有することにこだわらない傾向が高まってきています。それであればプロの視点で不動産を再構築して、再利用できないかなと考えたのがきっかけです」

不要な土地を引き取り
新たな価値を創造

—まだ認知が低い事業だからこそ伝え方が重要になりそうですね。

松尾「はい。土地を手放せることを知らない人もいますし、さらにはこちらが引き取る際にお金を支払っていたりモデルなので詐欺が横行している現実もあります。だからこそ、事業内容はもちろん正しい情報をきちんと伝えること。また、2023年4月から始まる『相続土地国庫帰属制度』と比較検討できるように発信していくことも心掛けたいです」

芳屋「僕が今やっているスキマデパートという会社は、人によって価値が変わる隙間に着目していて、例えば、どう使えばいいのかが

土地に新たな価値を作り出し、 未来へつなげる

Cross

Talk

スキマ デパート
代表取締役

芳屋昌治さん

Land Issues
代表取締役

松尾企晴

人柄的なことが大きいかな。優しいですし、面倒見が良く、すごく気が利く。そういう人だとお客様も安心できますよね」

事業継承すると決めたら
関与しないと覚悟も決める

—代表を引き継ぎたいという考えがあることを初めて聞いた時はどう思いましたか？

松尾「まさか！という感じでした。夢にも思わなかったですが、お話を伺った後は引き継がせていただくという素直に受け止めました。とはいえ、やっぱりプレッシャーはありました」

芳屋「僕自身も事業継承のお手伝いをしていますが、スムーズにいかないことが多いです。会社を好

きで、守りまうと言ってくれる人がいることはとても幸せなことだから、自分のカラーで好きなようにやったらいいよと。引き継いだ当初は僕の影もあつたらうし、迷いもあったと思うけど、ここ2年くらいは完全に吹っ切れて自分のイメージとしていたいことをやるようになっていって感じています」

松尾「ターニングポイントが明確にあったわけではないのですが、芳屋さんが完全に会社に来なくなった約2年前あたりから吹っ切れたところがあります」

芳屋「僕も引き継いだ事業には関与しないと腹をくくらないといけない。会社に行くことや、株主のまだまだと決算の報告を見ることになるから、そうするとやっぱり気

いきたいです」

芳屋「そんなカッコいい話だったの(笑)？ 以前、話を聞いた時は、『俺は日本一の山持ちになりたい』と言っていたから、パンチがあつてカッコいいじゃんと思つたよ」

松尾「言いました(笑)。山持ちにならないと始められないです」

芳屋「山持ちになって循環させていくのは分かりやすいし、素晴らしいよね。僕のミッションも隙間から世の中をおもしろくすること。地球にいいことができる環境を提

供するプラットフォームになりた

い。もっと言えば、そういう会社

のサービスを利用することで、ひ

とりのとりが地球にいいことをし

ていることに繋がっていくから、

そういうプラットフォームを創っ

ていきたいと思っています」



地球にいいことができる
プラットフォームを創りたい

SHOJI YOSHIYA

スキマ デパート
代表取締役
芳屋昌治

2004年にプロサーチ(株)を設立。代表取締役を松尾に引き継いだ後、(株)スキマデパートを設立。街にある“スキマ”を活用した取り組みを行っている。