



# 起業家たちの軌跡

THE STORY OF ENTREPRENEURS



Story of ① ② ③ ④

取材・文 ● 神戸 真  
 撮影 ● 押山智良  
 構成 ● 内田丘子

## ■ 父の会社で社長ごっこ。

### 裕福だった少年時代が倒産で暗転

山口・宇部空港から市街地まではタクシーで20分足らず。このアクセスの良さは感動的ですが、その利便性がこの街のビジネスの発展に寄与しているかどうかは、また別問題。エムビーエス本社周辺の街並みも、ビジネス過剰な都市から来た者の目にはいささか寂しく映る。しかし、だからこそ、こうした地方都市における独創的なベンチャー企業の存在は、大都市圏のそれとは比べ物にならないほど大きいに違いない。



父親がインテリア関係の会社を経営していたので、子供の頃は裕福でした。自宅の隣が会社の事務所だったので、休みの日はそこに友達を集めて、会社ごっこをしていました。もちろん、一番大きな社長の椅子には僕が座るわけです。そこで手形を切るまねをしたり、友達を「じゃ、おまえ部長な」と抜擢(?)したり、外でケンカした後だと「おまえ、クビな」とかやったりしてたんですよ(笑)。だから、大きくなったら社長になりたいとは思ってましたね。直接、父親に憧れてとか、そういうのではなくてですね。

父の会社が傾いたのは僕が小学校に上がる前で、取引先の問屋が潰れて連鎖倒産みたいな形だったようです。そうなると家に本チャンの取り立て屋が来るようになります。すごかったですよ、モロに脅しに来るんですから。それで両親は僕と妹2人を連れて、知り合いもない群馬県に引っ越すことにしたんですが、僕は「行かない」と。なぜかという、こちらには祖父母が残っていたので、僕たちがいなくなったら2人がもっとひどくいじめられるだろう。だから、僕がおじいちゃんおばあちゃんを守るんだ、という気持ちで。当時の裕福な家にはだいたい床の間に日本刀が飾ってあって、小学生の僕が、それを抜いて取り立て屋の前に出ていったりしたのは覚えてます。

結局は自宅も会社も取り上げられて、僕も小学校2年の時に群馬に移りました。生活はもう、貧しかったですよ。というのも父親が20代で会社を起こして、経営のトップをやってきた人間なので、人に雇われるという生き方ができない。家計はおふくろが内職で支えるという状態で、僕の給食費を担任の先生が出してくれていたことさえありました。それでもグレルということにはなかったですね。

顧客の思いに応える画期的なリフォーム業で  
 上場。地方発ベンチャーの独創と底力を示した男

株式会社エムビーエス 代表取締役

山本 貴士

宇部という地方都市で、外壁リフォーム業に活路を見いだした山本貴士。気合と根性の泥くさい現業の世界にあって、顧客の声に耳を傾け、独創的な技術を開発し、特許まで取得。その工法「ホームメイキャップ」に世間は脱帽した。だが、彼に成り上がりの驕りはない。ベンチャーに不利な地方、評価されにくい業種というハンディを乗り越えて成功した今も、安易な販路拡大やアウトソーシングに走らず、一步、一步、ていねいな足取りで前に進む。その抑制の利いた経営姿勢には、今時のマネーゲームなど入り込む余地はなかった。

これまでの  
 人生の軌跡



TAKASHI  
 YAMAMOTO

1972.7

山口県に生まれる

1男2女の長男。父親は20代で起業したインテリア会社の経営者で、幼い頃の生活は裕福だった。しかし小学校に入学する前に会社が倒産。債権者の厳しい取り立てにあい、群馬に転居する。以後、生活は困窮を窮め、中学卒業時には両親が離婚。

1988.

高校を中退

高校に進学するが、家計を支えるため1年途中で退学。アルバイトによる月10万円ほどの収入で家族を養う。90年、友人の親族の力添えもあり、横浜の外車ディーラー、ヤナセに入社。品質管理の仕事に就く。

1991.12

ヤナセを退社。帰郷し、  
 足場組み業に就く

父親が事業に失敗した故郷、山口県宇部市での独立・起業を目指す。まず、3K業種から始めようと、住宅建築現場の足場組み職人となる。現場の図面をもとに効率的な資材の運搬や組み立て方法を考案

◆  
山本の中学卒業を機に、両親は離婚した。母親の苦労をそばで見ていた山本は「もう解放してあげたい。後のことはどうにかするから」という思いで、離婚に反対しなかった。その後、高校には進んだものの、経済的な問題は相変わらず。結局、1年も経たずに中退することになった。

◆  
とにかく下の妹が高校を出るまでは自分が頑張る、妹2人を守らないといけないという、親代わりみたいな気持ちでした。トラックの助手、ラーメン屋さん、物置とかをつくる助手とか、いろんな仕事をやりました。そのうち同級生たちが高校を卒業する時期が来て、就職の決まった連中がスーツを買いに行くようになった。それに付き合っていると、うらやましいような、取り残されたような気持ちになりました。それまで、自分は一足先に社会に出て、彼らより大人だと思ってましたからね。そんな友達の一部が、外車ディーラーのヤナセに就職が決まったんですよ。その友達のおじさんがヤナセの関係者で、僕も面接が受けられるよう手を打ってくれた。それで横浜のヤナセに勤めることになったんです。

仕事は品質管理。船便でやってきたベンツの外観を調べて、ここにキズやサビがある、雨の流れた跡がある、仕様に違う部品が付いているといったことをチェックする。そのうえでこれは板金、これは塗装と指示書に書いて振り分けるんです。何百人もの人がいる工場で働いているうちに、自信がついてきて、これまでの分を取り戻したような気分になりました。大きな組織のあり方もわかった……ような気になって(笑)。もう自分で何でもできると、1年半でヤナセを辞めました。そして、どうせやるなら父親が失敗した宇部の街でリベンジしてやろうと。退職金の50万円と身の回りのものをポストンバッグに入れて、宇部の空港に降り立ったのが20歳になる年でした。

story of  に続く。

し、破格の収入を得る。97年、(有)アクアビギを設立。

---

1998.2

## 外壁リフォーム業を開始

住宅リフォーム現場で顧客の不満を聞き、独自に新しいリフォーム工法を研究。表面研磨とクリアコーティングによる「ホームメイキャップ」を開発、特許を出願。2001年に取得。社名を(有)エムビーエス(Make Business Style)に変更。本格的に住宅リフォーム業を開始。以後、各種ビジネスコンテストでの受賞や、自治体その他公的機関からの認定を積極的に取りに行く。

---

2001.7

(株)エムビーエスに改組。  
5年後の上場を目指す

大前研一氏に認められ、出資を受ける。5年で上場することを決意。2002年、個人宅向けのクリアコーティング工法に加え、コンクリート造の大型建築物の画期的修復・補強方法、カラーコーティング工法を開発。萩グランドホテルをはじめ、多くの公共建築物などを手がけ事業の柱に育て上げる。

---

2005.4

## Q-Boardに上場

前年に福岡支店、ホームメイキャップ研究所、東京支店準備室を開設。また、全国展開に備え、スーパーバイザーの育成に力を注ぐ。2005年、かねてからの計画どおり、福岡証券取引所のベンチャー市場、Q-Boardに上場した。

---



## 起業者たちの軌跡

THE STORY OF ENTREPRENEURS



Story of ①②③④

取材・文 ● 神戸 真  
撮影 ● 押山智良  
構成 ● 内田丘子

顧客の思いに応える画期的なリフォーム業で  
上場。地方発ベンチャーの独創と底力を示した男

株式会社エムビーエス 代表取締役

山本 貴士

宇部という地方都市で、外壁リフォーム業に活路を見いだした山本貴士。気合と根性の泥くさい現業の世界にあって、顧客の声に耳を傾け、独創的な技術を開発し、特許まで取得。その工法「ホームメイキャップ」に世間は脱帽した。だが、彼に成り上がりの驕りはない。ベンチャーに不利な地方、評価されにくい業種というハンディを乗り越えて成功した今も、安易な販路拡大やアウトソーシングに走らず、一步、一步、ていねいな足取りで前に進む。その抑制の利いた経営姿勢には、今時のマネーゲームなど入り込む余地はなかった。

### ■ 父親が挫折した故郷の街に戻り、 3Kからの起業を誓う

宇部に戻ったのは92年、まさにバブル崩壊のただ中だった。横浜ではその影響をひしひしと感じたものだが、こちらではいい年をした大人でさえ「バブル崩壊って何?」。要するに、山口県にはバブル景気自体がなかった、らしい。とはいえ、わずかな給料から家族に仕送りもしていた山本に、開業資金といえるものはなかった。

徹底的にベタなところから始めようと。そこで当時3Kといわれていたきつい、汚い、危険の現場仕事で事業の基礎をつくり、5年後にまずは有限会社を立ち上げようと決めました。知人に建築現場の足場工事の仕事を紹介されたので、行ってみました。日雇いではなく、個人事業主として業務委託を受けるという仕事で、僕と30代の人が応募してきた。それで僕が親方ということになって、彼と2人で仕事を始めることになったんです。やってみると2万円の仕事が2人がかりで1日1件終わるかどうか。その人には日給1万円を払う約束だったし、さらにトラックのリース代、ガソリン代も出ていく。最初の1カ月目の売り上げは40万円、手元にはほとんど残りませんでした。

それで仕事を効率良く進めるために、あらかじめ現場の図面を見て(これなら足場はこういう形だな、それにはこういう部材が必要だな)というアタリをつけるようにしました。そうすると、朝、その日必要な資材や、調整部材をきちんと用意して現場に行けるので、後からいちいち資材置き場に戻る必要がない。現場での作業もスムーズに進む。トラックの荷台も資材の積み降ろしがしやすいように、いすゞの工場へ持ち込んで改造してもらいました。すると1日に3件、4件と仕事がこなせるようになって、翌月からは売り上げが100万円を切ることはなくなりました。手際がいいので、難しい現場の発注が指名でくる。そういう現場の足場単価は当然高いんですよ。

30代の人とは1年間の約束だったので、2年目からは人を雇うようになりました。ノウハウをしっかりと教え込めば自分の分身ができて、どんどん仕事がこなせるようになる。職人さんのアフターファイブといえませいぜい飲みに行くくらいですが、僕らのグループは月2回ノウハウ会議を開いてました。次はこのやり方でやっ

これまでの  
人生の軌跡

TAKASHI  
YAMAMOTO

1972.7

山口県に生まれる

1男2女の長男。父親は20代で起業したインテリア会社の経営者で、幼い頃の生活は裕福だった。しかし小学校に入学する前に会社が倒産。債権者の厳しい取り立てにあい、群馬に転居する。以後、生活は困窮を窮め、中学卒業時には両親が離婚。

1988.

高校を中退

高校に進学するが、家計を支えるため1年途中で退学。アルバイトによる月10万円ほどの収入で家族を養う。90年、友人の親族の力添えもあり、横浜の外車ディーラー、ヤナセに入社。品質管理の仕事に就く。

1991.12

ヤナセを退社。帰郷し、  
足場組み業に就く

父親が事業に失敗した故郷、山口県宇部市での独立・起業を目指す。まず、3K業種から始めようと、住宅建築現場の足場組み職人となる。現場の図面をもとに効率的な資材の運搬や組み立て方法を考案

てみようかと決めると、半月間、現場で試してタイムを計って、次の会議ではより効率のいいやり方を考える。若い子が入ってくるようになり、売り上げもぐんぐん上がって、車はベンツのAMG。家族を呼び寄せて、母親も近くに住んでもらって。でも、自分でブレーキをかけてもいました。あまり一気に事業を大きくしないように。やはり、父親の失敗の影響があったんでしょうね。



弟のような若い仲間が増えてくると、いろいろ考えることも出てくる。体力勝負の仕事だけに、足腰を痛めたりすれば彼らの居場所がなくなってしまう。福利厚生 のしっかりした会社組織にしようと決心した。宇部に戻った時の計画どおり、山本は97年に有限会社を設立。前後して、足場組みに代わる新たな事業の模索も始めていた。



ある時、住宅のリフォーム現場で足場を解体していると、お客さんが僕に文句を言うんですよ。近所から壁の塗り替えてシンナー臭いとか、塗料が飛散するとかクレームがくる。何より、高いお金をかけて凝ったタイルやレンガを張った壁を、ペンキでベタッと一色に塗られてしまう。リフォームしたら家がグレードダウンした、って。そういう話をあちこちの現場で聞くので、リフォーム業者に「お客さん、こう言ってるよ」と話したんですよ。そうしたら「そんなことゆうたって、そんな壁を選んだ客が悪い、勧めたメーカーが悪い、建てた業者が悪いんじゃない」と(笑)。完全に施工側の論理で、改善の余地なんかないの一点張りなんです。

そこで考えたんですよ。絵画の修復ってあるじゃないですか。あれにならって、家を最初に建てた時の状態に修復すれば、お客さんの思いに応えられる。そういえばヤナセでは車のキズや汚れを、まず研磨していた。ならば家の外壁も表面をミクロン単位で削ってやったらいい。そう思いついて、さっそく市販のパフや研磨材を使って友達の家や、嫁の実家を削ってみた(笑)。ダメでしたね、車の表面は鏡面だけど家の外壁は凸凹じゃないですか。パフの毛先が凹にばかり入り込んでそこだけ削ってしまう。でも紫外線や雨風で劣化してるのは凸のほうですからね。いろいろとパフの素材を変えて、アレンジして、とうとう羊毛のパフだと凸の部分にうまく当たって、全体を均一に研磨できることがわかりました。さらに磨いた表面を保護するための、においのしない、無色透明の水性ウレタンコーティング剤を開発しました。これで研磨した外壁に保護膜をつくって、耐久性を増すことができるようになったんです。

し、破格の収入を得る。97年、(有)アクアビギを設立。

---

1998.2

外壁リフォーム業を開始

住宅リフォーム現場で顧客の不満を聞き、独自に新しいリフォーム工法を研究。表面研磨とクリアコーティングによる「ホームメイキャップ」を開発、特許を出願。2001年に取得。社名を(有)エムビーエス(Make Business Style)に変更。本格的に住宅リフォーム業を開始。以後、各種ビジネスコンテストでの受賞や、自治体その他公的機関からの認定を積極的に取りに行く。

---

2001.7

(株)エムビーエスに改組。  
5年後の上場を目指す

大前研一氏に認められ、出資を受ける。5年で上場することを決意。2002年、個人宅向けのクリアコーティング工法に加え、コンクリート造の大型建築物の画期的修復・補強方法、カラーコーティング工法を開発。萩グランドホテルをはじめ、多くの公共建築物などを手がけ事業の柱に育て上げる。

---

2005.4

Q-Boardに上場

前年に福岡支店、ホームメイキャップ研究所、東京支店準備室を開設。また、全国展開に備え、スーパーバイザーの育成に力を注ぐ。2005年、かねてからの計画どおり、福岡証券取引所のベンチャー市場、Q-Boardに上場した。

---

story of  に続く。



# 起業家たちの軌跡

THE STORY OF ENTREPRENEURS



Story of ① ② ③ ④

取材・文 ● 神戸 真  
 撮影 ● 押山智良  
 構成 ● 内田丘子

顧客の思いに応える画期的なリフォーム業で  
 上場。地方発ベンチャーの独創と底力を示した男

株式会社エムビーエス 代表取締役

**山本 貴士**

宇部という地方都市で、外壁リフォーム業に活路を見いだした山本貴士。気合と根性の泥くさい現業の世界にあって、顧客の声に耳を傾け、独創的な技術を開発し、特許まで取得。その工法「ホームメイキャップ」に世間は脱帽した。だが、彼に成り上がりの驕りはない。ベンチャーに不利な地方、評価されにくい業種というハンディを乗り越えて成功した今も、安易な販路拡大やアウトソーシングに走らず、一步、一步、ていねいな足取りで前に進む。その抑制の利いた経営姿勢には、今時のマネーゲームなど入り込む余地はなかった。

■ ホームメイキャップという新業種の認知と普及を狙い、  
 知恵を絞った「頂上作戦」

外壁材の種類別に最適な技術を開発し、98年には本格的に外壁リフォーム業へと乗り出した。しかし地方の街でこの馬の骨ともわからない会社が、何を言っても相手にされないのは目に見えている。客にそれを評価する基準がないのだ。ならその基準を自分たちでつくればよい。まずはこの新しいリフォーム工法の特許を出願、2001年に取得。また『アントレ』の事業計画オーディションに応募し、ジャパドリ賞を受賞。さらに様々な公的認定や賞を取った。公的な評価、特に東京で認められたという事実で自らを格付けする。名付けて「頂上作戦」。地方で成功するために考え抜いた策だった。

自分たちは今までのリフォーム業や塗装業とは違うんだ。それを主張するために「ホームメイキャップ」という業種名を考え、定款に加えました。営業方法も、普通、リフォーム業はほとんど訪問販売ですが、それは絶対やるまいと決めていました。実際、訪販でやれば、かなり早い時期に100億円企業になれるでしょう。しかし、このやり方ではお客さんではなく、同業他社の動向ばかり見るようになる、価格競争になる、結果、技術が低下する。しかも訪販だと、その気のない客のところまで手当たり次第に回ることになる。訪販がナンパだとしたら、僕らは女の子のほうからホレさせたいと(笑)。

だからうちは建築会社や設計事務所、工務店を顧客にして、そこからニーズのあるお宅を紹介してもらうことにした。こうした会社や事務所もリフォームは請け負うんですが、個人の塗装業者などに比べればどうしても価格が高くなる。しかし、ホームメイキャップはうちのオンリーワン技術で、単なる塗装リフォームとはそもそも質が違う。差別化できるし、必要なら同行営業もしますと。実際に施工したモニター邸を見てもらい、これならということで仕事をもらえるようになりました。

山本はその後、傷んだコンクリート造の大型建築物に対応するホームメイキャップ技術の開発に着手した。内部の鉄筋の腐食などが原因で起こる爆裂で、外壁が崩壊している部分や、表面の亀裂を、まず超速乾性コンクリートで成型。さらに

これまでの  
 人生の軌跡



**TAKASHI  
 YAMAMOTO**

1972.7

山口県に生まれる

1男2女の長男。父親は20代で起業したインテリア会社の経営者で、幼い頃の生活は裕福だった。しかし小学校に入学する前に会社が倒産。債権者の厳しい取り立てにあい、群馬に転居する。以後、生活は困窮を窮め、中学卒業時には両親が離婚。

1988.

高校を中退

高校に進学するが、家計を支えるため1年途中で退学。アルバイトによる月10万円ほどの収入で家族を養う。90年、友人の親族の力添えもあり、横浜の外車ディーラー、ヤナセに入社。品質管理の仕事に就く。

1991.12

ヤナセを退社。帰郷し、  
 足場組み業に就く

父親が事業に失敗した故郷、山口県宇部市での独立・起業を目指す。まず、3K業種から始めようと、住宅建築現場の足場組み職人となる。現場の図面をもとに効率的な資材の運搬や組み立て方法を考案

グラスファイバー製のシートなどで補強し、その上から英国製の特種カラーコーティング剤を塗布する。取材時にその効果を実際に体験させてもらった。塗装しただけのコンクリートのパーツは、ハンマーの一撃で簡単に割れてしまう。ところが同じパーツにこのコーティングを施したものは、ハンマーで思いきり叩いても、ビクともしなかったのである。



築後30～40年くらい経ったコンクリート造の大型建築物というのは、こまめにメンテナンスをしていないのであちこちが傷んでいます。以前なら莫大な金をかけて建て替えになってたんですが、もうそんなことは難しい時代になった。でも、このカラーコーティング施工を使えば、強度と美感を保ちながら建物を維持できるんです。コーティング剤は、石やコンクリートの建造物に長い歴史を持つイギリスに行き探してきたもので、それにグラスファイバー補強などのアイデアを組み合わせました。万一、中で爆裂や亀裂が起きても、崩壊したり、破片が落下することを防げます。萩グランドホテルの施工をやらせてもらって以来、こちらの発注が増えてきて、今ではうちの売り上げの中心になっていますね。

2004年には福岡に支店を出し、東京にも支店準備室を開設しました。東京進出に当たってまず決めたのは、著名な建築士や設計者の物件しか手がけない、ということ。これも「頂上作戦」のひとつですが、自分たちのポジショニングを全国区で確立したかったんです。地方で失敗しても東京で立て直すことはできます。でも、東京で失敗したら悪い評価が定まってしまって、地方で立て直すことはできないんですよ。幸い、同県人である環境設計連合の豊田社長や、『大改造!! 劇的ビフォーアフター』で有名な正屋デザインシステムの大塚正彦さんの仕事に加わる機会があって、今ではお2人が手がける仕事に全国でかかわっています。

story of **4** に続く。

し、破格の収入を得る。97年、(有)アクアビギを設立。

---

1998.2

外壁リフォーム業を開始

住宅リフォーム現場で顧客の不満を聞き、独自に新しいリフォーム工法を研究。表面研磨とクリアコーティングによる「ホームメイキャップ」を開発、特許を出願。2001年に取得。社名を(有)エムビーエス(Make Business Style)に変更。本格的に住宅リフォーム業を開始。以後、各種ビジネスコンテストでの受賞や、自治体その他公的機関からの認定を積極的に取りに行く。

---

2001.7

(株)エムビーエスに改組。  
5年後の上場を目指す

大前研一氏に認められ、出資を受ける。5年で上場することを決意。2002年、個人宅向けのクリアコーティング工法に加え、コンクリート造の大型建築物の画期的修復・補強方法、カラーコーティング工法を開発。萩グランドホテルをはじめ、多くの公共建築物などを手がけ事業の柱に育て上げる。

---

2005.4

Q-Boardに上場

前年に福岡支店、ホームメイキャップ研究所、東京支店準備室を開設。また、全国展開に備え、スーパーバイザーの育成に力を注ぐ。2005年、かねてからの計画どおり、福岡証券取引所のベンチャー市場、Q-Boardに上場した。

---



# 起業家たちの軌跡

THE STORY OF ENTREPRENEURS



Story of ①②③④

取材・文 ● 神戸 真  
撮影 ● 押山智良  
構成 ● 内田丘子

顧客の思いに応える画期的なリフォーム業で  
上場。地方発ベンチャーの独創と底力を示した男

株式会社エムビーエス 代表取締役

山本 貴士

宇部という地方都市で、外壁リフォーム業に活路を見いだした山本貴士。気合と根性の泥くさい現業の世界にあって、顧客の声に耳を傾け、独創的な技術を開発し、特許まで取得。その工法「ホームメイキャップ」に世間は脱帽した。だが、彼に成り上がりの驕りはない。ベンチャーに不利な地方、評価されにくい業種というハンディを乗り越えて成功した今も、安易な販路拡大やアウトソーシングに走らず、一步、一步、ていねいな足取りで前に進む。その抑制の利いた経営姿勢には、今時のマネーゲームなど入り込む余地はなかった。

■ 理不尽な嫌がらせに耐え、リアルな現場体験を積み、  
実のある上場を実現

話は前後するが、山本は2001年に大前研一氏が主宰するビジネスジャパンオープンで審査特別賞を受賞。大前氏は、地方の吹けば飛ぶような有限会社への出資を決め、同年、エムビーエスは株式会社となった。こう書くと、まさにすべては山本の思いどおり、順風満帆に見えるのだが、そこはやはり泥くさい現業。キレイ事や正論では通じない世界も体験してきた。

ホームメイキャップを始めた頃は、かなり嫌がらせを受けましたね。あるアパートのリフォームの相見積もりを受けた時なんか、会社の前に黒い車をバーンとつけられて、「これから毎日、組の車10台、ここに止めてやろうか」と言われました。競合相手が企業舎弟だったんです。しかもそのアパートには組の幹部の愛人が住んでいた。だから見積もりを引け、と。でもこちらとしても引けないんですよ。当時は、受注ひとつ落としたら会社が潰れるような状況でしたから。車の中で引け、引かないの話になって、最終的には向こうが根負けしてくれました。怖いとは思わなかったですね。小学生時代にそういうのを経験してますから(笑)。ほかにもこまごまとした嫌がらせは、かなり続きましたよ。だからこそ自分たちは違う、技術力と仕事の質をきちんと守っている会社だということを見せたかったですね。販路拡大にしてもネットワークを持った大企業と提携すれば簡単に全国展開できますが、それはしません。ここ2年ほどは技術を教えられるスーパーバイザーの育成に専念していて、今後、政令指定都市では直営の支店を展開していく計画です。技術開発もあくまで自前ですしね。

大前さんに融資してもらって、予定より早く株式会社になれたので、さらに5年後には上場をしようと決めました。カッコいいし、それにずっと現場でやってきた、履歴書的には絶対上場企業に就職なんてできない若い社員を、上場企業の社員にしてやりたかった。それで、宇部全日空ホテルに行って、「5年後に上場記念パーティをやるから、一番広い宴会場を押さえておいてくれ」と予約したんです。向こうが半信半疑だったんで、以後毎年、予約日の7月17日には1泊して、翌朝チェックアウトする時に「予約は取ってあるよね」と、確認してきました。その5年目が今年なんですよ。

これまでの  
人生の軌跡



TAKASHI  
YAMAMOTO

1972.7

山口県に生まれる

1男2女の長男。父親は20代で起業したインテリア会社の経営者で、幼い頃の生活は裕福だった。しかし小学校に入学する前に会社が倒産。債権者の厳しい取り立てにあい、群馬に転居する。以後、生活は困窮を窮め、中学卒業時には両親が離婚。

1988.

高校を中退

高校に進学するが、家計を支えるため1年途中で退学。アルバイトによる月10万円ほどの収入で家族を養う。90年、友人の親族の力添えもあり、横浜の外車ディーラー、ヤナセに入社。品質管理の仕事に就く。

1991.12

ヤナセを退社。帰郷し、  
足場組み業に就く

父親が事業に失敗した故郷、山口県宇部市での独立・起業を目指す。まず、3K業種から始めようと、住宅建築現場の足場組み職人となる。現場の図面をもとに効率的な資材の運搬や組み立て方法を考案

◆  
そして2005年4月、エムビーエスは福岡証券取引所のベンチャー企業向け新市場「Q-Board」に上場。一気に業容拡大、と言いたいところだが、新規発行株数はごく控えめな700株。しかも福証という地方市場。全国区の東証マザーズで大ブレイク、という手もあったと思うのだが。

◆  
それは事業規模と発行株数のバランスを考えた結果ですよ。何より、本当に小さい会社だった頃から支えてくれた人たちへの恩返しというのが大きいですね。市場がグラウンドなら僕らはプレイヤーなわけですよ。今は小さな球場で、選手もそれなりに、観客数もしてるけれど、一生懸命応援してくれている。その観客をいつかは広い球場に連れて行ってあげたい、そんな気持ちなんですね。それと後に続く起業家たちのこともあります。実は上場に備えて第三者割当をする時、資金繰りに困ってました。大前さんが「出してやろう」と言ってくれたんですが断って、山口県にファンドをつくってもらったんです。そこからの投資で半年後に上場した。これがいい前例になって、今後、地元のベンチャーが自治体からの投資や、金融機関からの融資を受けやすくなるでしょう。

僕はよく「勢いがある」とか言われますけど、実は逆なんです。やはり、いろんな意味で父親から学んだことは大きかったと思いますね。その親父は僕のことを喜んでくれているし、尊敬してくれてもいます。「俺が今のおまえの立場でも、こんなにうまくはできんやろ」って。でも、うちの上場承認のニュースを見て一番喜んだのは、全日空ホテルじゃないですか(笑)。

---

終わり。

し、破格の収入を得る。97年、(有)アクアビギを設立。

---

1998.2

外壁リフォーム業を開始

住宅リフォーム現場で顧客の不満を聞き、独自に新しいリフォーム工法を研究。表面研磨とクリアコーティングによる「ホームメイキャップ」を開発、特許を出願。2001年に取得。社名を(有)エムビーエス(Make Business Style)に変更。本格的に住宅リフォーム業を開始。以後、各種ビジネスコンテストでの受賞や、自治体その他公的機関からの認定を積極的に取りに行く。

---

2001.7

(株)エムビーエスに改組。  
5年後の上場を目指す

大前研一氏に認められ、出資を受ける。5年で上場することを決意。2002年、個人宅向けのクリアコーティング工法に加え、コンクリート造の大型建築物の画期的修復・補強方法、カラーコーティング工法を開発。萩グランドホテルをはじめ、多くの公共建築物などを手がけ事業の柱に育て上げる。

---

2005.4

Q-Boardに上場

前年に福岡支店、ホームメイキャップ研究所、東京支店準備室を開設。また、全国展開に備え、スーパーバイザーの育成に力を注ぐ。2005年、かねてからの計画どおり、福岡証券取引所のベンチャー市場、Q-Boardに上場した。

---