

# ネオ代表取締役 森下一也さん(43)

菰野町の「ネオ」は、インターネットで全国的に仮設資材の販売、買い取りをするサイト「あしばんク」を運営している。関連会社として、ホームページを制作する「ジーク」＝四日市市鶴の森一丁目がある。

「やんちゃな子どもだった。鉄棒が好きで、連続回転とかも得意。英語は苦手だったけど、数学は好きだった」と楽しみに振り返る。

「昔から物を売るのが好きだった」という。化粧品会社や広告代理店の営業などで好成绩を収め

## 仮設資材のネット販売

てきたが、23歳の時に足場工事の存在を知った。「結婚を考えていたので、とにかく給料が高いところで働きたかった」ため、営業からあ

ざりと方向転換。4年ほどは現場で足場を組む仕事に励んだが、消費税が高くなって3%から5%に上がったところでは売上げが激減。収入も減少した。

26歳で7歳年下の美枝さんと結婚し、翌年には家も新築した。「これではいけない」と一念発起し、28歳の時にイチカバチかの思いで、足場工事

リーマン・ショックをきっかけに平成21年には足場事業から撤退した。「他がまねできないことをやろう」と、インターネットでの販売に転進し、残った資材をインターネットで販売する手法が当たった。「インター

ネットの足場販売では日

きつ。ようアンテナを高く持

「仕事が趣味。生きがいでもあり、喜びでもある」と話し、「サッカー選手と同じで、自分は経営選手。サッカー選手がサッカーの練習をするように、経営選手として日々、経営力の向上に努めるだけ」と笑いに笑う。

# 「仕事が趣味、喜び」

## 経営力向上へ日々努力

業での独立を決意した。ゼロからのスタートだった

が、営業力を生かして、10年ほどかけて業績を伸ばしてきた。営業の

本一だと思う」と自負する。

「今の夢は、3年から5年後くらいをめどに、上場すること。それ以外はない」と言い切った。

こつは「一番は、断られることに不安がないこと」と話す。「断られるのを前提で、何度も顔を

「IT技術を活用し、インターネットだけで事業が成り立つビジネスモデルをつくりたい」という長年の思いが形になり、成功を収めたが、

「一番であり続けなければいけないので、気が抜けない」。世の中の動きを敏感にキャッチできる



「今の目標は上場すること」と話す森下代表取締役＝菰野町のネオで

確率の問題」と語る。

昭和45年生まれ。四日市市出身。平成10年ネオ信和サービス(現ネオ)設立、代表就任。22年ジーク設立、代表取締役就任。

### 略歴

昭和45年生まれ。四日市市出身。平成10年ネオ信和サービス(現ネオ)設立、代表就任。22年ジーク設立、代表取締役就任。

トップの横顔

さくあ気上とす期を期う答交求均組る