

自身の「興味・関心」と 「人のつながり・ご縁」から、 想像の枠を超えた事業へ挑戦

[兵庫県姫路市] 建築総合プロデュース業

株式会社 ハウスインフォ

代表取締役 福永 義正氏



Before

- ・建設会社に現場監督の経験を積み、1995年に建築設計事業として独立した。
- ・2007年に建築・設計事務所を立ち上げた。
- ・建設工事では売上の波が荒く売上の予測が困難であった。

After

- ・既存事業のご縁や、人脈から保育事業へ参入。
- ・地元の信用金庫から「生野高原ゴルフ場の再建」の依頼を受け、宿泊事業へ参入。
- ・知人のデザイナーの方や信用金庫の方等、外部と積極的に連携をとり事業を推進した。

■ 自社と私

私は姫路の出身で、専門学校時代は建築工学科を専攻していました。大学卒業後、地元の建設会社で現場監督の経験を積み、1995年に個人として独立、2007年に株式会社ハウスインフォとして建築・設計事業を行う会社を設立しました。また、2012年に一般社団法人を立ち上げ、「設計事務所の仕事をどのようにつuckingいけばよいかを検討」する組織で、関西の建築家約70名が所属しています。そのほか、新たな事業としてはこの後説明をする「企業主導型保育事業」や貸別荘による「宿泊事業」を展開しています。

■ これまでの自社における事業変遷とその背景

建築・設計工事から、既存保育所の運営に参入したのは、一般社団法人で始めた「設計コンペ」という、エンドユーザー様に設計事務所を選んでもらうサービスの中でご縁があったことがきっかけです。社会福祉法人のお客様から保育所設計のお仕事を複数回いただいたこと、また、弊社専務の妻が認可外保育園を運営していた繋がりから企業主導型保育の相談をいただいたこともあり、保育事業には可能性を感じていました。認可外保育園の経営者からは経営が厳しいという話も聞いていたので、企業主導型保育への切り替えをきっかけに既存

の設計・建築業務の提案ができなかと考えていました。そして、われわれ自身が企業主導型保育所の運営をすることになったのは、本社を置くショッピングモールの中で「空きスペースを有効活用できないか」と相談を受けたことが始まりでした。他社で保育所を運営できるところに任せたら良いと考えていましたが、なかなか手を挙げるところがなく、それなら、まずは自社で運営してみようと思えました。

次に宿泊事業については、信用金庫から地域内にある「ゴルフ場を何とか残したい、ここがつぶれると地域住民が困ってしまう」と相談を受けたことがきっかけでした。ゴルフ場の副支配人はもともと知人であり、われわれの設計・デザイン力で何とか立て直しが出来ないかと相談を受けていました。そのためまずは施設を購入し、どのような事業ができるか検討を始めました。コロナショックが起きる前にはグランピングも検討していましたが、どうせ始めるならデザインもこだわった方が良く考えました。資金調達も銀行融資である程度目途が立っていたのでしっかりとした宿泊施設をデザインしよう決めました。高原は、50年以上前に別荘地として開発されましたが、現在はほぼ残っていません。理由として、単なる別荘では「建物の老朽化」や「デザインの好みの変化」から、次の世代へ引き継いで



▶ 会社概要

[創業] 2007年
[設立] 2007年
[資本金] 1,000万円
[従業員数] 45名

[事業内容]

- ① 建設工事
- ② 保育事業
- ③ 宿泊事業

売上構成比

①63% ②35% ③2%

いくことが難しいからです。そのため今回の事業では、「時代を超える別荘リゾート」をコンセプトとして掲げることで、「前の世代が大事にしたものを、次の世代に引き継ぎたい」という想いを表現しました。

事業スキームとして、各別荘にオーナーがいて、そのオーナーにわれわれが賃料をお支払いし、施設の貸し出し・維持管理を行います。このスキームで「時代を超える別荘リゾート」の実現を目指しました。そこからラジオやテレビ等のメディアにも取り上げてもらい、じわじわと認知度を上げていきました。オープン前から積極的な情報発信を行ったおかげで1,500~1,600組が利用する施設になりました。

■ 事業を始める際に大切にしている考え

新たな事業に限らず、何か事業を始める際には、自分たちだけが儲かる仕組みにこだわらないことです。事業規模が大きくなればなるほど、「誰かと連携」することがとても重要です。また、最終的にその事業によって得られる利益が広範囲に及ぶ方が良く考えています。今回の宿泊事業についても、想いは「地域のために」という起点にありました。

■ 経営を行ううえで、やるべきこととやらないと決めたこと

まとめ

- 1 人とのご縁・つながりから、既存事業に限らず新たな事業展開を行った。
- 2 自社だけが儲かる仕組みを考えるのではなく、利益教授する範囲がなるべく広範囲に及ぶ事業を考えた。
- 3 ②に取り組む際には、自社だけでなく信頼できるビジネスパートナーと連携を図った。

▶ 地域概要 (兵庫県姫路市)

[都道府県人口] 547万人

[市町村人口] 54万人

▶ 産業構成の特徴

医療業、卸売業・小売業、
製造業



やらないと決めたことは、事業計画を細かく設定しすぎないことです。やる前からいろいろな問題点を挙げてしまいがちですが、実際にやってみた場合に「直面する問題」とは大きくずれてしまうことが多くあります。それによって、判断や事業を進めていくスピード感が損なわれてしまうほうがリスクだと感じます。また、補助金を無理やり取りに行くこともスピード感を損なう要因となるためわれわれはしません。

一方で、この変化が多い今の時代においてはとにかくまずやってみることがとても重要だと感じます。

私もこれまで興味が湧いて、面白いと感じることは積極的に挑戦してきました。いろいろと事業を進めていく中で悩み立ち止まることもあると思うのですが、この環境変化が多い世の中では、既存事業だけに固執せずに、色んな事業に目を向けて企業体力があるうちにチャレンジしたほうが良いと思います。私は依頼をいただいたことや、誰かの為になることであれば、積極的に取り組んで行きたいと考えています。その結果どのような効果があるか？その取り組みがどのような形になるか？明確に分からないものほど、想像以上の結果に結びつくことが多いと近頃では感じています。

- 4 事業判断にあたってスピードを重要する、逆にその判断を鈍らせたり、遅らせるようなことには極力取り組まなかった。
- 5 収益性の高さにこだわらず、地域に応援され根付く、「永続的なビジネスモデル」を検討した。