群馬イノベーションアワード協賛社　トップ座談会 3

新しい価値の提供

オープンハウスの荒井正昭社長ら9人が「わが社の成長戦略」をテーマに、新分野進出や商品開発について意見を交わした。

出席者

オープンハウス	荒井正昭社長
アペックス	芳子ビューエル社長
うすい学園	柴崎大海副社長
小淵警備保障	小淵豊太郎常務
ＫＪ Internacional	丸野ケンジ社長
シムックス	深沢利弘社長
ディーズ	下鳥洋樹専務
ボルテックス	宮沢文彦社長兼ＣＥＯ
メモリード	吉田卓史社長

熱心に意見を交わした（前列左から）吉田さん、宮沢さん、荒井さん、ビューエルさん、丸野さん（後列左から）柴崎さん、深沢さん、下鳥さん、小淵さん＝オープンハウス銀座サロン

わが社の成長戦略

目標設定から逆算　荒井

あらい・まさあき　1965年、旧藪塚本町（現太田市）生まれ。都内の不動産会社勤務を経て97年に不動産業のオープンハウスを設立。首都圏を中心に事業を拡大し、2013年に東証1部に上場した

荒井　オープンハウスはまず目標設定ありき。それに合わせて成長戦略を組み立てている。新規事業は100億、300億、500億円と伸ばすのが目安。例えばアメリカ不動産投資は今、始めて2年で年間280～290億円の売り上げが出ている。

次の目標である500億円を達成するために何が必要か、どんな態勢をつくるべきか考える。高校野球に例えるならば、「甲子園で優勝したい」という目標から逆算して「こういう選手を何人集めよう」というイメージだ。

宮沢　同じく不動産業を始めて20年、「区分所有オフィス」というオーナーさまの手間のかからない形態のビル賃貸事業を提案している。現在はビルの分譲事業と賃貸事業の利益が半々くらいだ。

現在の売上高は500億円台。今後、千億、数千億と持っていくために必要な成長戦略は物件の大型化と自社開発、商材の多様化だと考えている。例えば現在の中心商材はオフィスビルだが、これをホテル、リゾートといった高級物件にも広げたい。銀座でも開発プロジェクトを進めている。

ビューエル　北欧プランドの日本代理店業を中心にテレビショッピングなどで売り上げを伸ばしている。ただ、スタッフにやりたい気持ちがあれば、どんな事業も手掛ける。このため、扱う商品は自社開発を含めて食品、化粧品、サプリメント、寝具と幅広い。

輸入する品は私がジェトロ（日本貿易振興機構）の輸入専門家として海外の展示場を長く歩いた経験から目利きしている。北欧の品は日本に親和性があると思う。ライフスタイルや働き方、休み方などの考え方も日本に役立つ。

下鳥　東毛中心にフィットネスクラブを6店、女性専用のホットヨガを4店展開している。最近、フィットネス業界はトレーニングマシンに特化した24時間制クラブが増えているが、私たちは一線を画し、会員がスタッフ、仲間と励まし合いながら続けられるコミュニケーションを軸にしたスタイルを念頭に置いている。

成長戦略としては20～30代の女性会員が多く、食品スーパーと相性がいい点を生かしたい。条件が合ったスーパー内に積極的に店舗展開したい。スーパーからの引き合いも多い。100店が夢だ。

吉田　互助会システムを利用した冠婚葬祭サービス業で創業51年目を迎えた。もともと長崎で創業し、群馬に出てきて40年になる。2035年までは高齢者が増える推計なので、現在は葬儀場を面展開で増やしつつ、少子化で減少が見込まれる結婚式場をホテルに転換し、宴会や法事などさまざまな用途に活用している。

ホテルは現在14軒。このほか少額の短期葬儀保険「メモリードライフ」をつくるなど、互助会とはまた別の形でも顧客集めを進めている。

深沢　常駐の警備員や交通誘導のガードマンが売り上げの8割ほどを占める。人を多く採用し、現場に送るマンパワーで商売してきた形だ。ただ、2年くらい前から明らかに採用が難しくなっており、マンパワーに依存しない形に転換しないと将来的に厳しい。

そこで「安全を届ける」という自社の価値を生かしてできることを模索している。数年前から機械警備のセンサーをわなに転用し、シカ、イノシシを捕まえる鳥獣被害対策を始めた。ビル清掃に使うアルカリイオン水が豚コレラ対策の除菌に効果があることも分かった。視点を変えると新しいものが見える。

新分野進出

提案できる土壌を　ビューエル

よしこ・びゅーえる　高崎市出身。高校卒業後にカナダ留学。帰国後にアペックス設立。1998年、ジェトロの輸入専門家に就任後、北欧7社の日本代理店を務める。著書に「私を幸せにする起業」など。北欧ライフスタイルを提案

外国人材育て貢献　柴崎

しばさき・おおみ　1982年、安中市生まれ。大学卒業後、他の学習塾勤務などを経て2011年、うすい学園に入社。12年から教室長、18年から現職。うすい学園高崎NEXT校教室長

日常を見守る仕事　小淵

おぶち・とよたろう　1987年、伊勢崎市生まれ。製薬会社の営業職を経て、2014年に小淵警備保障に入社。16年から現職。警備や介護事業のほか、多角的な経営にも力を入れる

インド人材を紹介　丸野

まるの・けんじ　1989年、ペルー生まれ。桐生市育ち。人材派遣会社勤務を経て2014年に独立。語学力を生かし、外国人と製造業企業をつなぐ会社として事業拡大中。インド出身の高度人材の派遣にも力を入れる

商品開発

視点変え新事業に　深沢

ふかさわ・としひろ　1981年、伊勢崎市生まれ。大学卒業後、2005年にシムックス入社。11年から現職。警備業、ビル管理、人材派遣を手掛けるほか、鳥獣被害対策事業にも進出している

小淵　私たちも警備業を軸に介護事業や電気工事を手掛けている。全く違う視点、新しい発想で新しい価値提供を展開することが大切。同じように自社がどんな価値を提供する仕事なのかを考えた時、私は「日常を見守る仕事」だと思った。

例えば工事現場など街中のあちこちに立っている警備員に認知症サポーターの勉強をしてもらった。警備中に認知症の方と出会った時、サポートを通じて貢献できる。このように「日常を見守る」というミッションに基づき、地域にさまざまな価値を提供したい。それが成長戦略につながる。

柴崎　群馬、埼玉で小中高校生向けの学習塾を展開している。「子どもが生きる力を育む」ことを第一に考え、いわゆるはちまき姿の「詰め込み学習」の学習塾のイメージではなく、読解、記述タイプの問題や思考して発表することを重視している。オリジナル教材で子どもたちの考え、豊かな発想を生む力を養っている。

2020年度から大学入試改革が始まる。センター試験がなくなって表現力や思考力などを評価するタイプに変わる見通しだ。ちょうど私たちが目指してきた方向性と同じと考えており、これまで培ってきたものが生かせると思っている。

筋肉ブームと一線　下鳥

しもとり・ひろき　1976年、栃木県出身。バドミントン競技を実業団で29歳まで続け、そこで培ったトレーニング理論、リハビリ知識を生かして大手スポーツクラブに就職。40歳でディーズに加わり、開発や運営などに携わる

丸野　ペルー出身。桐生市で育った。日本人の友達と一緒に学校を卒業し、25歳で人材派遣業を始めた。法人化して4年と会社はまだ生まれたばかりだが、「楽しく働く」ということを大切にしている。

外国人材を扱う派遣会社は数多い。その中で差別化を図り、信頼を得るにはどうしたらいいか。その一つとしてインドの大学と提携し、日本企業にインドの人材を紹介することを始めた。群馬の自動車製造業とともに歩んできたが、さらにお客さまの業種を増やして、関東、東海、いずれは全国へと事業を広げていきたいと思っている。

荒井　労働力が足りないのは誰が見ても100％間違いのない事実。外国人材派遣業は成長産業だ。働く人材を集められれば勝ち。そうすれば取引先の企業は向こうから寄ってきてくれる。群馬は東京より生活費が安く、外国人が多いので住みやすい。ちょうどいいのではないか。

丸野　確かに現在の人手不足は事業拡大のチャンス。自分が外国出身で外国人の気持ちが分かると同時に、日本の高校を卒業していて日本語も分かるのは外国人材を集め、取引先を探す上で強みになるはずだ。

深沢　警備業のほかにも清掃事業や人材派遣事業などをしていて、そちらの分野で外国人材を活用している。前橋市内の日本語学校と連携し、生徒さんに国内のアルバイト先のような感じで仕事を紹介することに取り組んでいる。

柴崎　実は来年度、日本語学校の開校を予定している。地域に貢献できる外国人材を育てたい。タイにも学校を出し始めた。なかなか簡単にはうまくいくわけではないが、手探りでやっていきたいと思っている。

小淵　外国人材などに注目が集まるが、今いる社員を大切にすることでビジネスが広がることもある。一日中立っている警備員の足腰が疲れないように大学と連携して靴の中敷きを研究している。最適なものが開発できれば、警備員だけでなく立ち仕事をしている全ての人へ貢献できる。

ビューエル　商品開発のアイデアは日常の問題点に潜んでいる。そして気付いたアイデアを社員がどんどん提案できる土壌が大切だ。意見を言いやすい社内環境づくりに力を入れている。実際に社員との会話から多くの新商品が生まれた。

下鳥　今、若い男性を中心に筋肉バブルが来ている。だが、そういったブームに乗るのではなく、普遍的な健康づくり、健康的な体を継続するということを重視したサービスを展開していきたい。

宮沢　扱っている物件は東京が中心。顧客は地方が6割なので、基本的には東京に集中する富を地方に分配するというイメージでやっている。地方支店が9あるが、1県1支店くらいでカバーして全国展開したい。

吉田　約100万人に上る会員さんがグループ最大の強み。もっとさまざまなアプローチができる。その一つとして現在、定年後の会員さんが集まってスポーツやカラオケ、文化活動ができる施設に力を入れている。

商材多様化目指す　宮沢

みやざわ・ふみひこ　1965年、前橋市生まれ。89年に大学卒業、証券会社経験後、不動産会社で営業部長として不動産コンサルティングなどを手掛ける。99年にボルテックス設立。公認不動産コンサルティングマスター認定者

会員が最大の強み　吉田

よしだ・たかし　1971年、長崎市生まれ。97年、冠婚葬祭互助会のメモリードに入社。2014年から現職。関連企業の社業の傍らスポーツ科学を学び、18年に修士を取得。趣味はトライアスロン

座談会の4回目は15日に掲載予定

ファイナルステージ　12月7日（土）　ヤマダグリーンドーム前橋　12：00開場　14：00開幕　入場無料