

詳細 第4回建設



ランナーフォーラム

③

地域再生においては、地域と市場のニーズや課題を的確に捉えた事業の構築がビジネスとしての成功の鍵となる。

■支援制度を徹底調査し保育事業

「きっかけは、認可外の保育施設に子供を預けた自分の体験。今度は自分の家庭の応援になりたいたいの思いで保育事業に挑戦した。八尾建設(北海道七飯町)の秋田広樹常務は起業時の思いを振り返った。

同社が運営する保育施設は「木育」「食育」「自然教育」が特色。施設内のおもちゃはすべて解体

●地域再生分科会 I

材を利用した木製の手づくり品。母体の建設業が閑散期となる冬場は、外部販売用のおもちゃを製作し、インターネット販売も行う。1日の半分は自然豊かな園外へ出て園児が「自分たちで遊びを考え、気づく」教育を推進する。

事業 ■自らの体験生かし福祉 太田組(宮城県登米市)は、地元・登米市や仙台市でグループホームやデイサービスセンターなどを運営し、来春には隣県・岩手県でもグループホームを開業する。

福祉事業への進出は、祖母を自宅で介護した太田陽平社長自身の体験がきっかけだ。「同じように在宅介護で苦労する家族に施設を提供したいと考えた。最初に手がけたグループホームは、本業

で施工実績があったこともあって着手しやすかった。 自社所有の遊休地を、福祉に特化した子会社に売却する形で事業をスタート。当初は人材教育などで苦労するが、軌道に乗ってからは、介護関係の施設建設の受注が増えるなど、本業への波及効果も生まれている。

■温泉権取得でホームを差別化 笹原建設(新潟県見附市)が運営する介護付き有料老人ホームは、温泉



菜園を楽しむ有料老人ホームの入居者(笹原建設)

による差別化を最大の売りとし、オープン2年目事業の立ち上げを計画したのが10年前。県内の有料老人ホームのほとんどが利便性の高い町の中心部に立地していることに着目し、同社はあえてどかな田園の中の施設建設に踏み切った。

「首都圏に住む団塊世代の4割は、自然豊かな地方中小都市を老後の移住先に考えているという調査データを得るなど、徹底してマーケティングに努めた」と齋藤渡社長は、綿密に練り上げた計画だったことを強調した。

福祉事業の実績は、本業の対外的信用力向上にもつながっている。 ■本業のノウハウから節水機器開発 アクサム(秋田県大仙市)の武野野社長は、自社開発による樹脂製の節水機器のレンタル事業を

市場のニーズ、的確に対応

軌道に乗せ、従来の総合設備工事と並ぶ第二の柱として成長させている取り組みを発表した。 取引先は、スーパーマーケットやリネンサプライ会社、ホテルなど多岐にわたる。「節水機器取付後のメンテナンスや定期的な漏水調査など、本業のノウハウを生かしたサービス体制が整い、他社との差別化を図っているのが強み」と武野社長は話す。節水効果で顧客満足を生み、その信頼が本業の受注へのフィードバックにもつながっているという。

日本には建設業が必要です