トップの挑戦

伝統建築「お祝い」で守る

思い出づくり、接客から

バリューマネジメント社長 他力野 淳氏

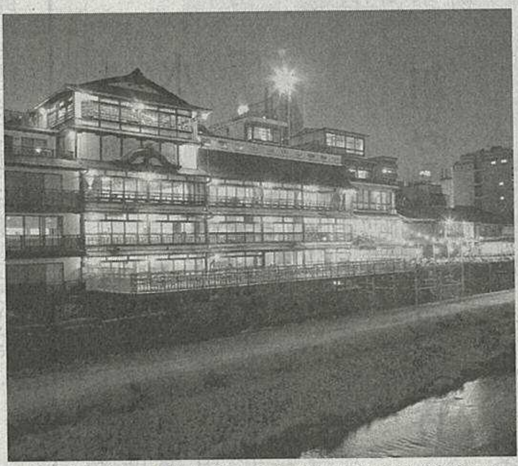
バリューマネジメント（大阪市）はホテルや旅館などの事業再生コンサルティングを手掛けるベンチャー企業だ。老舗旅館や洋館などの歴史的建造物を改装し、結婚式場などに再生する。他力野淳社長（42）の結婚ビジネスに関わった経験と、日本の町並みに対する思いから現在のビジネスが誕生した。「文化財を人々の記憶に残る場として活用したい」と夢は膨らむ。

京都・鴨川沿いにたたずむ鮒鶴京都鴨川リゾート。和風モダンの結婚式場兼レストランとして人気のスポットだ。前身は明治3年創業の老舗料亭旅館。バブル崩壊後客足が遠のき、2007年に閉店した。再生に携わったのがバリューマネジメントだ。

同社社員が運営し地元京都の食材を使うフレンチレストランを併設。地元客の記念日に利用してもらい「老舗で縁遠い」と感じていた20歳代の若年層を取り込んだ。売上高は再生前の2倍に伸び、売上高営業利益率は28%と通常の飲食業の10%を大幅に超える水準だ。

「神戸迎賓館 旧西尾邸」「北野異人館 旧レイン邸」「竹田城 城下町 ホテルEN」……。こうした事業再生で、同社はこれまで20以上の実績がある。他力野社長は「日本には再生されていない歴史的建造物が80万棟もある」という。国や自治体が税金で保護している文化財は多いが、今後は税収減で維持するのが難しくなるとみる。

こうした場所を寄付やボランティアで維持するのではなく、結婚式や金婚式、誕生日のお祝いなど、利用者の記憶に残る場所として利用する。歴史的建造物の再生を手掛ける企業はまだ少なく、ビジネスチャンスが広がっているとみている。



鮒鶴京都鴨川リゾートは老舗料亭旅館を刷新し若年層も取り込む（京都市下京区）

魅力的な場を生かすために注力するのが、社員の教育だ。再生施設の運営に必要な組織力向上のため、業務時間の2割を研修時間に割く。例えば電話の受け答え1つでもクレームや折り返し電話など、細かく場面設定をしたテストをする。新卒や中途の社員を約半分ずつ採用しているため、社会人経験の有無や出身企業の文化の違いをできるかぎりなくす配慮だ。他力野社長は「組織力が大きな差別化のポイントだ」と言う。

他力野社長はリクルート出身。1996年に入社、結婚情報紙「ゼクシィ」関西版の立ち上げに奔走する中で、結婚式に対するイメージの悪さを目の当たりにする。「キッチンで作り置きした冷めた料理が出た」「慣れないアルバイトが段取りを間違えた」――。イメージダウンが挙式しない「なし婚」につながっていると感じた。

一方、日本の町並みへの思いは阪神大震災での経験が背景にある。22歳の時に神戸市で被災し「町並みが一瞬で消えたことに衝撃を受けた」。意識して文化財を残していかないと、いつかなくなってしまう。事業を通じて価値ある日本文化を残したいと、05年にバリューマネジメントを設立した。4年目に自社直営事業を始め、3会場を立て続けに開業。05年12月期に2600万円だった売上高は、15年12月期に48億円になった。

鮒鶴京都鴨川リゾートなどの大型施設に加え、現在力をいれるのは13年に始めた古民家など小型施設の再生だ。他力野社長によると、国内に古民家は200万棟もあるという。

古民家は主に宿泊施設として活用する考えだ。15年には兵庫県篠山市に改装した古民家を客室に見立てた複合商業施設を開いた。地酒や地元野菜を味わえるのはもちろん、70～80歳代の語り部と町の文化を知るツアーなども開催する。

今月13日には大阪城公園にある大阪迎賓館を改装した予約制のレストランもオープンした。アジア太平洋経済協力会議（APEC）を機に西の丸庭園内に建てられた和風建築だが活用される機会が少なかった。「今後は寺社や仏閣なども結婚式などで生かしたい」。事業への熱はまだ冷めそうにない。

（西岡杏）

たりきの・じゅん 96年リクルート入社。結婚情報紙「ゼクシィ」関西版を立ち上げ。婚礼会場の事業再生を手掛けた後、05年バリューマネジメント設立。11～12年、EO大阪会長。長崎県出身。

中小・ベンチャー

オフィス入居 保証金半額

日本商業不動産保証 VB向け支援

不動産保証サービスの日本商業不動産保証（東京・港、豊岡順也社長）はベンチャー企業の成長を支援する新型のオフィスビル事業を19日に始めた。入居企業がビル所有者に対して支払う保証金の負担を軽減するほか、通信会社や金融機関と連携してインターネット環境や資金調達も支援する。港、中央など都心5区で100棟を用意、2000社の契約をめざす。

事業名は「次世代型出世ビルプロジェクト」。NTTドコモや第一勧業信用組合（東京・新宿、新田信行理事長）、都内でオフィスビルを経営する高木ビル（東京・港、高木邦夫社長）などが参画する。

最大の特徴は入居の際の保証金や敷金が半額になることだ。通常は家賃の12カ月分の保証金が必要なところを6カ月以下に減らす。NTTドコモがWi－Fi（公衆無線LAN）環境を整備するほか、資金需要に応じてベンチャー向けファンドも持つ第一勧信組合が無担保で最大1千万円の融資や出資を検討する。

ベンチャー企業は事業成長によって必要なオフィスの規模が変わりやすい。出世ビル事業では延べ床面積100～330平方㍍の物件を用意。保証金の負担を減らすことで、移転や増床をしやすくする。将来的には大阪、名古屋、札幌など他の都市にも展開していく計画だ。

縫製職人に保険導入

ステイト・オブ・マインド 依頼側も安心

インターネットで個人が縫製職人に衣類や服飾雑貨の制作を依頼できるサイトを運営するステイト・オブ・マインド（東京・渋谷、伊藤悠平社長）は縫製職人への保険を導入した。職人の管理下で発生する商品の破損や生産物の引き渡し後に発生した生産物に起因する事故について賠償する保険で、同社が契約する。依頼者と職人の双方のリスクを軽減し、利用を促進する。

同社が運営する「nutte（ヌッテ）」は依頼人と縫製職人をマッチングするサイトだ。導入したのは作業最中の生地などの資材を破損した場合、最大10万円賠償する「受託者賠償責任保険」や作ったものに起因するけがなどの事故を最大3億円を賠償する「生産物賠償責任保険」など。対象となるのは同社が定めた技術テストなどに合格した職人だ。

縫製職人の技術を見込み、高額の生地を使ったり、繊細な商品を作るような依頼が増えるなど、破損の危険が増えていた。同社が縫製職人に代わり保険を契約し、保険料を負担することで、依頼者と職人の双方が安心して受発注ができる環境を整える。

ヌッテは2015年2月に始まったサイト。保険導入を後押しに16年中に一般利用者3万人、流通額2億円を目標とする。

音声ガイドアプリ作成

ショーケース・ティービー、東京ドームと

小売店舗向けにスマートフォン（スマホ）向けアプリを簡単に作るサービスなどを手掛けるショーケース・ティービーは他社と新サービスを共同開発する取り組みを始めた。第1弾として、東京ドームと音声ガイドアプリ作成システムを開発し、7月から販売する。アプリ制作や施設運営など両社が持つ知見を組み合わせ、新たなサービスを生み出す。

美術館など簡単に

「Audio guideQ」は音声ガイドアプリを作成するシステムだ。美術館やレジャー施設などの施設運営者に売り込み、それぞれが独自のアプリをつくれるようにする。できあがったアプリは来客者がそれぞれ持つ個人のスマホにダウンロードして利用できる。音や動画の再生や文字などの情報も表示でき、展示などに詳細な情報を付加できる。

システム開発や運用はショーケース・ティービーが担当。東京ドームは施設運用のノウハウなどで協力するとともに、同社が持つ施設での導入を検討する。販売窓口は両社に設ける。

ショーケース・ティービーは今後2～3カ月ごとに他社と開発した新サービスを投入し、サービス群の充実を図る。

起業家支援へ 来月交流会

ジョイゾーなど釧路で

【釧路】システム開発のジョイゾー（東京・江東）、釧路信用組合（北海道釧路市）などは同市内で6月18日、釧路管内の起業家を応援する「釧路地域クラウド交流会」を開催する。起業家の事業提案に対し参加者がクラウドシステムを使って投票、アイデアを競うとともに、参加者の交流を通じ事業の実現や地域活性化につなげる。道内では初めての試み。約130人の参加を見込んでいる。

起業から5年以内の管内の5人が事業プランを説明し、参加者が応援したいと思う起業家に投票する。参加費は1人1000円。

岡山発 輝く

テック鬼城

道路のライン工事

公共事業が縮小傾向にあるなか、道路のライン工事を手掛けるテック鬼城（岡山市）は独自技術で売り上げを伸ばしている。作業用の機械を自社で開発し、効率良く正確な工事を可能にして高速道路など得意分野を開拓。さらに耐久性の高い素材を岡山大学と共同で開発するなど、道路工事業界でも珍しい取り組みを進めている。

敷地内に並ぶ大型トラックや作業用の機械には独自技術が詰め込まれている。例えば幅が90㌢㍍のラインを引ける機器で、活躍するのは空港だ。他社は幅15㌢㍍のラインを何度も往復し

《会社概要》

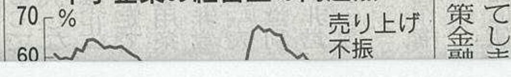
▽本社 岡山市北区栢谷1614の1

▽事業内容 道路標示などのライン工事

▽従業員数 13人

▽売上高 約2億6千万円（2016年6月期見込み）

売れない時代の販路開拓 1

中小企業の経営上の問題点