

数々の事業を展開し、顧客の住環境を快適にする企業

株式会社^{しぶたに}渋谷 奈良県桜井市

昨今の世界的な大不況のなか、本業に、副次的な事業を絶妙に組み合わせて業績を伸ばしている企業がある。

奈良県桜井市に本店を置く株式会社渋谷は、主たる事業である建設業で堅実な経営を行うとともに、家具、インテリア用品、エクステリア製品の輸入販売、ユーミーマンション（賃貸マンション）FC加盟、ソフトバンクモバイルルータ代理店業務など、本業に関連する数多くの事業を展開し、業容を大きく拡大させている。

会社概要



会社名：株式会社渋谷
所在地：奈良県桜井市外山 186 番地の 1
電話：0744-43-1567
FAX：0744-45-1915
創業：昭和 25 年 3 月
設立：昭和 48 年 4 月
代表者：代表取締役 渋谷 守浩
資本金：4,000 万円
従業員：50 名
事業：土木建築工事の請負、設計、管理・不動産の売買、仲介賃貸並びに管理・木材の輸入及び販売

URL：<http://www.shibutani-group.co.jp/index.html>



株式会社渋谷本社

社長を魅了した古材との出会い

今から十数年前、都市圏の景気は戻ったが地方ではまだまだ疲弊した状態の頃。「当社規模の会社がやっていくにはどうすればよいか」と暗中模索の日々が続いていた。その時期に障害者療護施設や幼稚園を主宰する人との縁から、タイのチェーンマイで里親支援を始めた。里親支援とは貧しい家庭の子供たちに学費を支援する制度である。

当時専務だった渋谷守浩 3 代目社長は毎年タイを訪れるなか、そこでチーク材やカリン材の古材に出会った。何百年も経過して朽ちたような古材は社長の目に素晴らしいマテリアル（素材）と映った。

古材は長年地中・水中に埋もれていた柱や梁などの木材で、表面が化石化しているため、水に強く、長く使っても折れないし腐らない。これに大変惚れ込んだ社長は何とかできないかと思い、現地に法人を設立して、日本ではまだ認知されていなかった古材の輸入を始めた。ところが、社長の熱い想いとは裏腹に最初はユーザーからの反応はほとんどなかった。現地からコンテナ単位でどんどん運び込まれる古材に、身内からも批判の声があがった。だが、このような逆境の中でも社長の情熱が失せることはなかった。



タイから輸入した古材群と倉庫

数年後、ターニングポイントとなったのが東京ビックサイトで行われた内装材の展示会だった。同社の出展ブースが人気となり、古材の持つ魅力が認められたのである。

展示会で一定の評価を受けた古材は、出展後一

拳に火が付き、国内はもとより海外からも問い合わせが増えていった。「本来捨てられていた木材にもう一度命を与え、木を甦らせたい」という社長の想いが開花した瞬間だった。その後、岐阜県、岡山県の古い民家や寺などを解体し、使われなくなった柱やはり梁も集め、「古材銀行」という商標登録も取得した。古材は今、デザイナーや建築家の手によってカウンター材やオブジェなどに生まれ変わっている。

「先代、先々代の教えである『木を大事に！』を受け継いでいる。若い世代の人に興味を持ってもらえる『木編』のビジネスがこれだった」と渋谷社長は当時を振り返る。



ターニングポイントとなった出展ブース

無印良品の家

一般的に、人は自身の家を購入する際に大きな決断をする。そして、その家で永らく「暮らし」を積み重ねていく。ところが、永年の暮らしで家族の増減や生活スタイルの変化が起こり、今まで暮らしやすかったわが家に不自由が生じることがある。そうすると、住人は不自由を感じながら生活を続けるか、大がかりなりフォーム、または建て替えが必要となる。

この問題を払拭したのが、同社が扱う「無印良品の家」である。この「無印良品の家」は部屋の仕切りを作ったり、取ったりと間取り変更が簡単



「無印良品の家 奈良店」(橿原市)

なため、住む人が生活スタイルの変化に対応し、自由に「暮らし」を発想し、時に応じてより豊かな生活の舞台へと変更することが可能である。

この無印良品の家は日本中で展開されているが、奈良県では同社がエリアパートナーとして認定されている。

常に将来を見据えて

社長は、毎週月曜日に営業会議を行っている。案件のすべてに目を通し、指示を出し、進捗をきっちりと管理するためだ。また、四半期ごとに中間決算を行い、その都度修正をすることで赤字にならない仕組みを作っている。

さらに、関連事業を数多く展開し、本業の売上減少を補う体制も整えている。すでに取り組んだ関連事業は多岐にわたり、古材銀行、無印良品の家のほかに、ユーミーマンション（賃貸マンション）F C加盟、ソフトバンクモバイル株式会社の奈良県での一次代理店など。直近では、3月に吉野杉をふんだんに使いながら極限まで低価格を追求した住宅「カーサココ」の販売、年内には東吉野で開発していた高級リゾートの分譲の開始予定など、新たなプロジェクトも複数進行中である。

そして、事業とは別に、チェンマイでの小学校建設や日本の大工技術を現地民に伝承するための日本大工学校の設置など、社会奉仕活動にも力を注いでいる。

「木材だけ、建売だけ、大手の下請けだけといった単発的な事業では会社は大きくなならない。今は5年サイクルで自社が変わっていかなければならない」と考えて数々の戦略を展開しているが、これらすべてが社長の感性やひらめきと桁違いの行動力から生まれてくるものだ。

「『二兎追うものは一兎も得ず』というが、私の中には常に五兎、六兎を追いかけないといけないという気持ちがありました。祖父が蒔いた種を育て、4代目に引き継ぐのが私の役目」と語る渋谷社長が進める次の一手が楽しみだ。

(丸尾尚史、島田清彦)