トップは語る

九州支部

挑戦とコラボレーションで時代の先を行く力を身につける

OCHIホールディングス株式会社
代表取締役社長
越智 通広 氏

住生活のトータルサプライヤーとして、幅広く事業を展開するOCHIホールディングスグループ。社長の越智通広氏は1991年の越智産業株式会社社長就任以来、福岡証券取引所および東京証券取引所二部への上場、25社のM&Aを実行するなど、非凡な経営手腕を発揮している。2012年には工務店向けの「OCHIゼロエネルギー住宅パッケージ」を販売。これは建材・住宅設備38社とのコラボレーションで最適な資材を調達し1つのパッケージに組んだもので、同社ならではの幅広いコネクションをうかがわせる。

おちみちひろ／1957年生。早稲田大学政経学部卒業。1979年株式会社福岡銀行入行。1987年越智産業株式会社入社後、取締役経理部長を経て、1991年同社代表取締役社長に就任。2010年、越智産業株式会社の単独株式移転により、持株会社としてOCHIホールディングス株式会社を設立、代表取締役社長に就任する。座右の銘はGE（ゼネラル・エレクトリック）のCEOだったジャック・ウェルチが言った「Change before You have to（変革を迫られる前に変革せよ）」。その言葉どおり、現状に安住することなく、常に一歩先の未来を見据えた経営を展開している。

OCHIホールディングス株式会社
- 所在地：〒810-0071 福岡県福岡市中央区那の津三丁目12番20号
- TEL：092-732-8959（代表）
  http://www.ochiholdings.co.jp/
- 創業：1955（昭和30）年
- 設立：2010（平成22）年
- 資本金：4億円
- 売上高：連結792億53百万円（2013年3月期）
- 従業員数：892名（2013年3月末現在）
- 関連会社：越智産業株式会社、株式会社ホームコア、株式会社新建、株式会社トーソー、丸共建材株式会社、株式会社ウエストハウザー、株式会社ソーケン、株式会社松井、西日本フレーミング株式会社、西日本クラフト株式会社、ヨドプレ株式会社

トータルサプライヤーを目指した上場とM&A

1991（平成3）年の越智産業社長就任時から上場を視野に入れた経営計画を立てていました。上場までの道のりは平坦ではありませんが、それまでの建材販売中心の業務内容を拡充・深化させ、時代のニーズにそったサービスを提供していくためには必要な選択だと考えました。社長就任から5年後の1996年（平成8年）に福岡証券取引所への上場を果たしたことで、同業他社とのコラボレーション、M&Aもより円滑に進められるようになりました。

上場に向けては社内の組織やシステムの整備を図る必要があったので、管理職はもちろん社員全員が真摯に取り組みました。苦労も大きかったので、無事上場を果たせたときは非常に嬉しかったです。これによって、社員の士気も高まりましたし、挑戦していくことの重要性を社員全員が学んでくれたと思っています。

その後業務が拡大し、2010（平成22）年にはグループとしての成長戦略を見据え、持株会社としてOCHIホールディングスを設立し、同時にOCHIホールディングスとして福岡証券取引所に上場しました。さらにその後、西日本中心だった取引も広く全国へ展開するようになったため、2013（平成25）年には東京証券取引所二部に上場しました。

こうした上場とともに、当社の成長の要となってきたのは25社におよぶM&Aです。M&Aは異なる文化をもつ企業を融合していく難しさをはらみますが、戦略的パートナーシップによって互いが今まで持ち得なかった技術や営業拠点を獲得するという大きなメリットがあります。例えば、当社が今まで持ち得なかったプレカット技術[※1]をもつ企業のM&Aを行ったおかげで、住宅の骨組みから建材、住宅資材、住宅設備にいたるまでのトータルサービスを提供することが可能となり、取引先拡大の大きな原動力となったという例があります。もちろん、M&Aは敵対的であってはうまくいくはずがありません。ともに住宅産業をよくしていこうという志をもつ企業、どこかに共通項をもつ企業を対象とすることが大事です。

上場もM&Aも住環境のトータルソリューションを提供することを目的に選択した手段であり、工務店の方々を対象にしたトータルなサポートを迅速に提供していきたいという強い想いがあります。というのも、近年は消費者へ安全安心な住環境を提供するための法整備が進んでおり、住宅瑕疵担保履行法（じゅうたくかしたんぽりこうほう）[※2]などが施行され、新築住宅の供給事業者には資力確保措置が義務付けられたという現況があるからです。さらには住宅建築を推進するために各種の助成制度が実行されていてもこれを活用するためには調査・申請が必要です。ここでも人手の足りない中小工務店ではなかなか対応しきれず、工務店の方々を対象にサポートしていくのは当社の重要な使命でもあると感じています。

時代が求める商品を最適なかたちで提供したい

トータルソリューションを旨とする当社が、今特に力を入れて取り組んでいるのが「スマートハウス（次世代省エネ住宅）」「高齢者用住宅」「木造建築」の3分野です。

まずスマートハウスですが、2012（平成24）年に「OCHIゼロエネルギー住宅パッケージ」の販売を開始しました。これは建材・住宅設備関連38社のご協力を仰ぎ、住宅における最適な省エネ型資材をそれぞれの企業より調達させていただき、パッケージとして完成させたものです。各種省エネ型設備の搭載により、政府が認定

※1 木造住宅の柱や梁の継ぎ手など、建築用の資材をあらかじめ加工しておくこと。これにより工期の短縮と品質の安定が図られる。
※2 特定住宅瑕疵担保責任の履行の確保等に関する法律（平成19年法律第66号）。住宅購入者などの利益の保護を図るため、住宅の売り主などの瑕疵担保責任の履行の実行を確保するために、保険や供託の仕組みを活用した資力確保措置の義務付けなどを定めたもの。

する「次世代省エネ基準」に適合した住宅に比べ、電気やガスの使用量を2割程度減少させることができる見通しです。

2020（平成32）年のスマートハウスの世界市場は約12兆円、国内でも約3.5兆円[※3]といわれています。このパッケージは設計の手間が省けるため、迅速な対応が可能であり、今後、住宅メーカーや工務店をターゲットに広く需要を喚起していきたいと思っています。

高齢者向け住宅に関しては、バリアフリー、ユニバーサルデザインをキーワードに高齢者が安心して居住することができる住まい造りを進めています。また、ユニバーサルなデザインを作成するために必要なものは何か、ということをわかりやすく解説した提案書を作り、工務店の方々へ配布しアピールしています。

そして、木造建築ですが、2010（平成22）年「公共建築物等における木材の利用の促進に関する法律」（平成22年法律第36号）が施行され、新たな需要が見込まれる分野です。この法律は、国内で戦後造林された人工林が利用可能な時期に来ているにもかかわらず、木材価格の下落などにより森林の手入れが十分に行われていないことへの懸念から、木を使うことにより、森を育て、林業の再生を図ろうという目的で制定されたものです。住宅だけではなく、商業物件や学校などの施設にも積極的な木の活用を奨励しており、この動きは今後増加していくものと思われます。カナダやヨーロッパなどでは木造の高層ビルも多く、日本でもある程度木造化が進んでいくはずです。木造建築につきもののメンテナンスの技術と合わせ、こうした需要をしっかり取り込んでいきたいと思います。

コラボレーションから新たなビジネスを発展させる

「OCHIゼロエネルギー住宅パッケージ」は、38社にご協力いただいて実現しましたが、これに限らず、幅広く同業他社とコラボレーションさせていただいているおかげで、意外な業務展開が実現でき、ビジネスの醍醐味ともいうべきものが生まれるのを感じます。コラボレーション、アライアンスの数が多いことは当社の誇りです。

当社グループでは外部企業との結びつきを深めるために様々な“会”を催しています。材木店や建材店の方と、数カ月に一度、勉強会や懇親会を開いている「越友会」は貴重な情報交換の場となっていますし、仕入れ先であるメーカーの方との集いの会も定期的に開催しています。外部の方との情報交換の機会はできるだけ多く持つように努力しています。ビジネスにつながるかどうかは別にして、様々な情報を知ることは大切ですから。

当社のコラボレーションの大きなものとしてはNEST（ネスト）グループがあります。これは北部日本に軸足を置く株式会社クワザワ、関東圏を中心に全国展開をしているジューテックホールディングス株式会社、そして西日本に強い越智産業株式会社の3社が業務提携し、北海道から九州までの住宅建材流通ネットワークを実現したものです。

また、広島に本拠地がある小林株式会社との合弁契約により、中国から建材を購買する共同仕入れ会社として株式会社ウエストハウザーを立ち上げました。仕入れ機能の統合とプライベートブランドの製作によるスケールメリットを両社が均等に享受しています。

さらにWebでは、住生活総合ポータルサイト「Vホームフェアレビュープラス」を運営しています。これはメーカーと工務店のマッチングサイトとしても活用できますし、エンドユーザーに向けた住宅関連の情報発信の場としても機能しています。不動産物件の情報から補助金や保険の情報まで掲載していますので、様々な方に利用していただけるサイトです。

何ができるかを常に問いながら、挑戦を続ける

日本では人口減少にともない、新規の住宅建設自体は先細りになることも考えられますが、中古住宅は今後注目すべき市場だと考えています。例えば米国などでは中古住宅の流通市場が整っていて、社会的ステータスが上がるごとに家を住み替えるという傾向があります。日本では同じ住宅に住み続ける方の割合が多く、住み替えるという発想はあまりないのですが、こうした価値観を変えていくような働きかけができれば、新たな市場の展開が可能となり、ビジネスチャンスも生まれます。日本では住宅の価値が築年数とともに下がり続ける傾向がありますが、中古住宅に対する新たな検査基準も生まれつつあり、古いイコール低価値という図式は変わっていくだろうと思います。

また、高齢者用住宅に関連していえば、ユニバーサルデザインだけではなく、介護ということも視野に入れたビジネス展開が重要になると感じています。例えば、介護ロボットが普及していけば、それを取り込んだ住宅提案が必ず必要になってくるでしょう。

ともかく、こうした時代の変化を敏感に感じ取り、世の中のニーズを見逃さずに事業展開をすることが大事だと考えます。住宅関連の情報は、何か新しいものが出てくれば広く情報を集めるという体制を全社的にとっています。それをビジネスとして成立させられるかどうかは別の話として、常にアンテナを広範囲に張っていないと、機敏に経営判断を行うことができないのです。

住宅や建築関連は様々な法整備が進んでいますから、社内的にもそれに応じた資格者を養成するため、資格取得のための補助制度を設けています。さらには他社とのコラボレーションを通じて文化の違う企業と接し、社員が様々な刺激を受けることがビジネスセンスを磨くうえで役立っています。会社全体で進取の精神を持ち続けることが重要だと思います。

そして本社を置く福岡市は「アジアの玄関口」を標榜するロケーションです。長期的には台湾や香港、シンガポールなどへの海外進出も視野に入れていかなければならないと考えています。

社員の皆様と

トップは語る こぼれ話はウェブサイトへ
eふぁみり もあわせてご覧ください!
http://jp.fujitsu.com/family/honbu/family/
eふぁみり
貪欲でありながら常にオープンマインドのお人柄である越智社長のエネルギーの源をご紹介。

※3 出典：経済産業省　平成24年「スマートハウス標準化検討会とりまとめ概要」