



「知恵の経営」 認証企業インタビュー

株式会社中川住研

自社の『強み』を整理し、新たな事業展開へ！

「知恵の経営」のススメ

2019.11-12版

「知恵の経営」とは

多くの企業には、その強みの源泉となる「知恵」があります。こだわりの経営方針、独自の技術を担う人材や経験の蓄積から培ったノウハウ、顧客との強いつながりなどです。

京都府では、中小企業の皆さまが、自社の知恵を新たな視点で見つめ、「報告書」にまとめる中で、強みの見える化、知恵を使っでの課題克服を促し、経営を発展させるための支援を行っています。

「知恵の経営」 認証制度

各社の「報告書」を京都府知事が認証します。
(評価会は2か月に1回程度、随時受付)

<認証ポイント>

- ・知恵の評価
(強みの特異性・優位性・成長性)
- ・知恵の把握と活用
(強みを活かした事業計画の実現性・市場適合性)
- ・知恵の開示
(強みの説明と成長戦略の具体性)

「知恵の経営」のサポート

商工会や商工会議所等の中小企業応援隊が「報告書」づくりをお手伝いします。自社だけでは気づきにくい強みの掘り起こし、経営戦略の検討などに、一緒に悩み考え伴走支援を行いますので、ぜひご相談ください。

<認証後のメリット>

メルマガ等での支援情報提供、本チラシや府ホームページでの紹介、資金支援(文化産業振興資金)、販路開拓(チャレンジ・バイ)

人材確保のために
自社の魅力を
どう伝えるか！

事業承継を
どう進めるか！

景気の波に備えて
採るべき戦略は
何か！

問い合わせ先：京都府商工労働観光部ものづくり振興課(TEL:075-414-4851)

詳しくはWEB「京都府の産業支援について」へ

「知恵の経営」 認証企業インタビュー 株式会社中川住研（支援機関：亀岡商工会議所）

亀岡・南丹地域から空き家問題の解決を目指す！

株式会社中川住研（亀岡市）の代表取締役 中川克之さまにお話をお伺いしました。

宅地建物取引業×「+social事業」

—まずは、御社の概要を教えてください。

中川) 弊社は、平成2年に亀岡市内で創業し、亀岡・南丹地域の物件を主に取り扱う宅地建物取引業者です。事業としては、宅地建物取引業全般（土地、新築、中古戸建、マンションの売買、賃貸等）を行っているほか、地域の課題をビジネスとして解決する「+social事業」を行っています。

—なるほど。「+social事業」とは具体的にどのような内容の事業なのでしょう。

中川) 日本国内で顕在化している空き家問題について、民間企業が行う事業として利益を上げながら解決を目指すものです。具体的には、①空き家となった古民家を買取り・再生させ、販売を行う事業と②使われていないが、相続等の様々な事情で売りには出せない古民家をお借りして、BBQや撮影、お試し移住などにより、貸し出す事業を主に行っております。最近では、門番の部屋と大門、蔵2つに石橋付きの庭がある、大変希少な江戸時代の庄屋屋敷を取り扱っていることから、時代物のコスプレ撮影等でお使いいただくケースも増えており、古民家の新たな活用事例も生まれてきているところです。

中川) 加えて、約30年間にわたって亀岡・南丹地域で事業を行っていることから、①冠婚葬祭やしきたりなどの地域の情報を知り尽くしており、あらゆる質問に対応できること、②長年で培った様々なネットワークを駆使できること、③新しい人が地域に馴染めるように周辺住民との調整等を行っていることなどについて、評価をいただいております。双方の組み合わせにより、ビジネスとして軌道に乗るところまでできました。



古民家再生事例

「知恵の経営」に取り組み、事業の整理及び「魅せる化」が可能に

—素晴らしいですね。ところで「知恵の経営」に取り組み始めたきっかけは何だったのでしょうか。

中川) 現在、メインで行っている「+social事業」は私が先代から会社を引き継いだ際に「第二創業」として始めた事業です。本事業を本腰を据えて行っていきたいと考えていた際に、相談先の京都中央信用金庫さんから、まずは自社の強み等の分析をしつかりと行い、それを踏まえて実施したほうが良いのではないかと御助言をいただき、それを行うのにピッタリの制度ということで「知恵の経営」を紹介いただいたのがきっかけです。

—そうなんですね。実際に取り組まれてみていかがでしたか。

中川) 自社の強みを踏まえてどのように事業展開していくのかということをしっかり考えることができましたので、やってみて非常に良かったと思っています。また、整理できたことで自分たちの事業に自信を持って取り組むことができるようになったほか、対外的にも説明しやすくなり、PR力が増したと感じています。その結果、御協力いただける方もかなり増え、事業展開がしやすくなったと感じています。

ビジネスとして空き家問題を解決するリーディングカンパニーに！

—「知恵の経営」で整理した内容をもとに今後のさらなる事業発展を期待しています。最後に今後の事業展開について教えてください。

中川) まずは、空き家となっている古民家の売り手と買い手をより繋ぎやすくするためにマッチングサイトを構築し、さらにお客様との接点を増やしていきたいと考えています。単なるマッチングにとどまらず、マッチング後はしっかりと間に入って調整を行い、痒い所に手が届く手厚いサービス提供をしたいと思っています。加えて、海外の方は古民家に興味を持たれている方が非常に多いので、インバウンド向けに古民家を宿泊施設として運用するほか、海外の富裕層をターゲットに、使われなくなった古材やアンティーク家具、灯籠などの再利用・販売も手掛けていきたいと考えております。

これらにより、さらなる事業拡大を行い、ビジネスとして空き家問題を解決するリーディングカンパニーを目指したいと思っております。

—今後の展開が楽しみです！



コスプレ撮影使用例

—そうなんですね。空き家問題について収益を上げながら解決を目指すというのは非常にハードルが高いと思うのですが、どのように事業に取り組まれているのでしょうか。

中川) 約30年にわたって宅地建物取引業を行っていますが、古民家に興味のある方は非常に多いと感じておりました。というのも、本格的に事業として行う前から取り扱っていた古民家には、一般的な住宅よりも、より広範囲の地域から多数のお問い合わせをいただいていたことから、潜在顧客がかなり多いのではないかと印象を持っておりました。

—なるほど。

中川) そこで、潜在顧客との接触頻度を高めるために自社HPやSNS、メルマガ等のITを活用した情報発信に注力しました。

具体的な発信内容としては、実際に現地に行かなくても詳細な情報を知っていたできるように、360°カメラを活用したインドアビューや写真を交えた古民家再生の進捗状況、実際に移住・古民家暮らしをしている方のインタビュー記事、周辺情報や貸し出し時の活用事例などを詳細かつ高い頻度で提供し、インターネット上である程度古民家暮らしや利用の不安を払拭できるようにしています。

加えて、お問い合わせいただいた内容については、どのような内容であっても、必ず24時間以内で回答させていただいております。その結果、古民家再生・販売は約100件、貸し出しは約400件、約3,500人の利用実績が出てきております。また、貸し出し利用のお客様が実際に古民家を購入するケースもあるなど、ITを活用した潜在顧客の掘り起こしについて、着実に効果が出ていると実感しています。

—すごいですね。