

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

◆中小企業経営者列伝、第15弾。4回シリーズ

不良のリーダーのやんちゃ社長が一念発起で起業
様々な試練を乗り越え
社会人向けビジネススクールでMBAも取得

5次下請けから這い上がりMBAも取得

男なら、

死ぬ時には生まれた時よりも世の中を良くして逝こうじゃないか。

ラックス建設株式会社 代表取締役 山田 哲矢氏

【済】第1回 立身出世の夢——借家育ちの少年が見た未来

【済】第2回 19歳で人生を企画せよ——夢と軍資金500万円

【済】第3回 不渡り手形と転落——そしてV字回復へ

◆第4回 フロービジネスからストックビジネスへ——未来への布石

~~~~~  
第4回 フロービジネスからストックビジネスへ——未来への布石

【目次】

■はじめに

■フロービジネスの限界と新たな課題

■ストックビジネスへの挑戦

■新たなビジョン

■ストックビジネスの確立と未来への布石

■企業の成長とは、自分の成長

■はじめに

「目の前の仕事を必死にこなすだけでは、経営は安定しない。」

持続的な成長には、経営の質を変える必要がある。」

山田哲矢社長は、経営者として20年以上のキャリアを積む中で、そのことを痛感してきた。公共工事から民間へとシフトし、企業として生き残るための戦略を構築してきた彼が、次に見据えたのは「ストックビジネス」への転換だった。

### ■フロービジネスの限界と新たな課題

建設業は典型的なフロービジネスだ。

受注があれば売上が立つが、工事が終わればまた次の案件を探さなければならない。この繰り返しが続く中で、山田社長は次第に限界を感じるようになった。

「どれだけ受注を増やしても、常に次の仕事を取ることに追われている。忙しいはずなのに、心のどこかに不安がつきまとう。」

さらに、景気の変動によって売上が大きく左右されることも問題だった。特に、2004年の公共工事削減により、一気に売上が半減し、2300万円の赤字に転落した経験が大きな教訓となった。

「受注が止まれば会社も止まる。そんなビジネスモデルのままでは、どれだけ頑張っても安定した未来は描けない。」

そこで彼が目指したのは、継続的な収益が見込める「ストックビジネス」への転換だった。

### ■ストックビジネスへの挑戦——リノベーションと資産運用

ストックビジネスとは、一度契約した案件や投資が継続的な収益を生み出すビジネスモデルのことだ。たとえば、マンション管理やリース業、不動産運用がその代表例である。

「建設業の強みを活かしながら、ストックビジネスを取り入れるにはどうすればいいか？」

その答えの一つが、リノベーション事業への本格参入だった。

山田社長は、高層ビルやマンションの修繕・リノベーションに特化することで、継続的な需要を取り込むことを考えた。ただし、従来のやり方では他社との競争に巻き込まれてしまう。

そこで、業界に革新をもたらす新技術の開発を決意する。

「足場を組んで診断するのではなく、最新の技術を活用して迅速かつ正確に調査できれば、コストを抑えつつ競争力を高められる。」

こうして、広島県の補助金を活用し、JAXA の関連企業と共同で現在はドローン技術が発達しているが  
当時は気球で、飛行船型気球を用いた建物診断技術を開発した。

これにより、これまでゴンドラや足場が必要だった外壁調査を、飛行型ロボットで実施できるようになった。

この技術が業界紙やメディアに取り上げられ、問い合わせが急増。  
リノベーション分野での事業基盤が確立されていった。

#### ■「所有」から「運用」へ——新たなビジョン

さらに山田社長は、長期的な視点で資産を生み出す「不動産の所有・運用」へとシフトし始める。

「リノベーションを手がけるなら、自分たちで不動産を所有し、価値を高めて運用するのが理想だ。」

この発想から、中古マンションや商業施設を購入し、リノベーションを施して再販するビジネスを開始。  
単なる施工会社から「不動産価値を生み出す会社」へと進化を遂げた。

「短期的な利益だけでなく、長期的に安定したキャッシュフローを確保する。  
これが、企業としての生存戦略になる。」

ストックビジネスへの移行は、単なる収益モデルの変革ではなく、企業の体質を根本から変える取り組みだった。

#### ■ストックビジネスの確立と未来への布石

現在、ラックス建設は、リノベーション事業に加えて、賃貸不動産の管理・運営にも力を入れている。

さらに、将来的には「自社で開発した物件を保有し、収益化する」ビジョンを掲げている。

「大和ハウスのように、自社で開発し、  
資産を増やしながらか運用するビジネスモデルを構築したい。」

フロービジネスの延長線上には、終わりのない競争が待っている。  
しかし、ストックビジネスへとシフトすることで、経営の安定性が飛躍的に向上し、  
会社の未来が明るくなる。

## ■企業の成長とは、自分の成長

山田の人生は、挑戦と成長の連続だった。

「人は生きる限り、成長し続けなければならない。」

この信念は、彼の若い頃からの哲学に通じるものがあった。  
中学時代、剣道に打ち込んだ日々。武士道の精神に惹かれ、  
新渡戸稲造の『武士道』や、葉隠れ、宮本武蔵の『五輪書』を貪るように読んだ。  
剣道はただの競技ではなく、精神を鍛え、己を磨く道だった。

これは現在も、出張の度に寺社仏閣巡りと参拝を欠かさず  
剣道も居合に変えて続けている。

「企業経営も同じだ。戦い方を知らなければ生き残れない。  
礼を尽くし、誠実に向き合い、己を磨く。それが経営の本質だ。」

この信念を育んだのは、中学時代の恩師との出会いだった。  
「お前には力がある。だが、それをどう使うかが大事なんだ。」  
その言葉が山田社長の心に刻まれた。

そして、彼は知識と技術を身につけることに貪欲になった。

資格取得に励み、玉掛け、建築施工管理技士、クレーン操作、車両系の重機運転など、  
30以上の資格を取った。  
勉強しながら働き、ナポレオン・ヒルの『成功哲学』と出会い、  
「自分の人生を企画する」という発想に目覚めた。

「お前に日当全部払うから、仲間をまとめて外注化しろ。」

この言葉が転機となった。

21歳で起業し、5次下請けから這い上がる。

苦労を重ねながらも、人材育成に力を入れ、事業を拡大した。

そして、さらなる成長を求めて、様々な経営者団体に参加した。

中小企業家同友会、NBC、ロータリー、EO、経済同友会——どの組織でも学びを深めた。

中でも大きな影響を受けたのが、YEG(商工会議所青年部)だった。

そこでの人脈がきっかけとなり、グロービス(東京校)に入学。

MBAの資格を取得し、大手企業とのビジネスチャンスを掴むきっかけとなった。

「挑戦し続けろ。止まるな。生きている限り、成長し続けるんだ。」

現在、ラックス建設は新たなステージに向かっている。

短期的には上場、長期的にはオーナー業として不動産を所有し、

安定的な収益基盤を築くことを目標としている。

「死ぬ時には、生まれた時よりも世の中を良くして逝こうじゃないか。」

この内村鑑三の言葉は山田の信念であり、彼の経営の根幹でもある。

これからも、彼は新たな挑戦を続ける。その背中を追う者たちに、彼はこう語るのだ。

「挑戦し続けろ。止まるな。生きている限り、成長し続けるんだ。」

彼の挑戦は、まだ終わらない。

---

編集長 岩下一智 (株) Tiger・HosBiz センター・執行役員  
マーケット・クリエーター(MRC)

いかがでしたでしょうか、お楽しみいただけましたか？

ご好評いただきました

◆中小企業経営者列伝、第15弾。4回シリーズ

不良のリーダーのやんちゃ社長が一念発起で起業  
様々な試練を乗り越え  
社会人向けビジネススクールで MBA も取得

5 次下請けから這い上がり MBA も取得

男なら、  
死ぬ時には生まれた時よりも世の中を良くして逝こうじゃないか。  
ラックス建設株式会社 代表取締役 山田 哲矢氏

は今回をもって終了とさせていただきます。

次回からは  
売上を 2 倍にする「買う理由作り」とブランディング  
をお送りする予定です  
お楽しみに！

~~~~~

■参考図書■Amazon 電子書籍&オンデマンド版
「理念経営道実戦教本」25 年 3 月中旬発売予定・・・予価：3300 円（税別）
B5 版 約 190 頁
委細は HP 等でご案内いたします。***HP も 3 月 1 日よりリニューアルいたしま
す。

<https://rinenkeieidoh.com/>
著者：(株)Tigre・HosBiz センター
Captain 平本 靖夫

~~~~~

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。  
[heart\\_gaia\\_gi@hosbiz.net](mailto:heart_gaia_gi@hosbiz.net)

~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。
https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php

*****社名：変更のご案内*****
第 3 の創業として、理念経営道を全身全霊をかけて普及の取組んでまいりますとともに
持続可能な推進体制にするため「ティグレ社」とジョイントビジネス（JB）を組んで
小規模企業・中小企業が「地域・業界No.1」となって、持続できるように
「創客 伴走型経営支援」をすすめてまいります。HP をリニューアルした暁には、
更に詳しくご案内させていただきますのでよろしくお願い致します

新社名:::(株)Tigre・HosBiz センター

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしくをお願いします。

次回、第 688 号

売上を 2 倍にする「買う理由作り」とブランディング

を、25・03・07(金)にお届けする予定ですので、  
楽しみにしててくださいね。

※なお内容は予告なく変更する場合がありますので、ご承知ください。

■LittleBiz 企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、  
私たちは「世のため・人のため」になれない。  
とクルー一同尽力しております。

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。  
では、また次号で元気にお会いしましょう！

◆発信日・・・・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・・・・Captain 平本靖夫

◆編集長・・・・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センタ・執行役員  
マーケット・クリエーター(MRC)・・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.htmlinoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

お問い合わせは「<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>」まで

.....

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)Tigre・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.htmlhiramoto>

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu\_zohan@hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本靖夫、

編集長：岩下一智 MRC