「週刊新潮」

2021年5月6・13日GW特大号（2021年4月28日発売）に掲載されました。

人財の力や新しいビジネスモデル、
商品・サービスでコロナ禍を乗り越える

優良企業 トップインタビュー 2021

株式会社 HITOSUKE

株式会社 HITOSUKE

〒103-0021　東京都中央区日本橋本石町3-1-2 FORECAST新常盤橋11F　TEL. 03-6777-0045
http://hitosuke.com/

株式会社 HITOSUKE

襖の張替事業のHITOSUKEが株式公開を目指しFC向けIT事業へ

お客様のニーズに応え、より良い住環境を提供し成長
新たにフランチャイズを統括・運営するシステムで人を支える企業へ

株式会社HITOSUKE
代表取締役社長
小比田隆太

「うちすけ」から「人」を「助」ける「HITOSUKE」へ社名変更

襖などの張替事業「張替本舗金沢屋」と住宅の御用聞き事業「家工房」を主力事業とする株式会社うちすけが、2021年2月に「株式会社HITOSUKE」へと社名変更をした。現在、代表取締役社長を務める小比田隆太氏が、先代に誘われてうちすけの前身、「株式会社ダイタク」に入社したのは2016年のこと。2018年3月に先代が病気で他界した後、小比田氏が正式に代表取締役へ就任し、同年6月には「株式会社ひととなり」を設立。2021年、両社がまとまる形で株式会社HITOSUKEへと変貌を遂げた。

「張替本舗金沢屋」とは襖・障子・網戸の張替えのフランチャイズ事業で、2021年4月末で270店舗を展開。一方、家工房とは「電球交換100円から」という住宅の困り事に関する御用聞きのサービスで、全国で85店舗展開している。どちらも高齢者向けのニッチなサービスではあるが、コロナ禍でも売上にほぼ影響はなかった。

「コロナウイルスの感染が拡大し始めた頃は、非常に危機感を持ちました。しかし、実際は以前とほぼ変わらずお仕事をいただけていることに驚いています。本部でもテレワークや電子契約を導入して生産性が向上したこともあり、今期の業績は過去最高益となりました」と小比田社長は語る。

襖・障子・網戸の張替から電球交換などの御用聞きまで

同社が手掛けるフランチャイズ事業は、他社が真似できそうで真似できないビジネスモデルだ。FC店舗では集客のために、主たるお客様の高齢者にリーチしやすい媒体として、新聞の折り込みチラシを利用。チラシは高齢の方々でも気軽に手に取ってもらえるデザインに工夫している。

また、チラシには数百円～千円程度のエントリーメニューが並ぶ。同業他社では数百円の案件では赤字になってしまうが、同社は進んで請け負う。その理由について小比田社長は、「当社は工務店の下請けではなく、お客様から直接お仕事をいただく元請けにこだわっています。下請けの利益は薄くなってしまうのですが、元請けであれば利益を向上させることができます。また、100円の仕事でも真摯に取り組むことで、お客様に『この人は親身になってくれる』と好印象をお持ちいただけます。いつでもご相談いただける信頼関係を築いておけば、何か困り事があったときは気軽にお電話をいただけるし、それが大きなお仕事につながるチャンスもあります。リフォームなどの大型案件でも、喜んでいただける仕事を通じてお客様から頼られる存在になっていれば、相見積もりになりにくいので、結果的に利益率は高くなるのです。」と事業展開のあり方に自信を見せる。

家の中で不具合があっても、特に高齢者の方々は自力でどうにかするのはおっくうになる。そのようなときに「そういえば」と一番先に思い出してもらえることを大切に考えたFC店の運営にも力を注ぐ。HITOSUKEは隠れたニーズの掘り起こしに見事成功しているといえるだろう。

株式公開を目指して新規事業に参入し、FCの総合商社へ

同社はこの度、「FCとITで人を支えるHITOSUKE」をコンセプトに掲げ、新たにIT事業に参入する。ITといっても、同社が今回開発・リリースするのはFC向けの売上・顧客管理クラウドシステムだ。FCの加盟店はデータのシステム化がまだまだ進んでおらず、エクセルで管理をしている加盟店も少なくない。そこで、FC本部で培ってきたノウハウをベースにFCの課題をITで解決することを目指す。

また、FC本部事業のみならず、他社のFCに加盟して店舗の経営にも挑戦する。第一弾として加盟することになったのが、北海道を中心に展開し、年商平均1億を売り上げるペンギンベーカリーだ。この事業は、小比田社長自身の生まれ故郷である新潟県で出店予定だ。

「自社ブランドも年間120%ほど成長をしていますが、自社の既存ビジネスは将来、頭打ちになる可能性もあります。そこで、自社にない魅力的な事業を手がけている会社があれば、自らFC店となり、他社と連携しながらこれまでにないニーズを取り込むこともひとつだと考えています。そこにITと僕らのノウハウでサポートし、新たな収益を作りたいですね。」と小比田社長は将来を見据える。同社の今期の売上は10億円を超えたが、2024年3月期には倍の20億にして、株式上場を目指す。

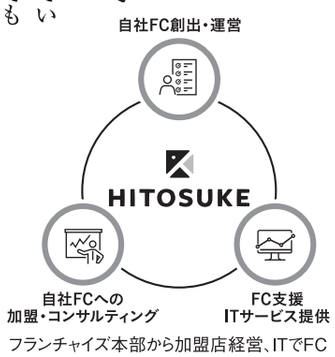
「金沢屋」は270店舗、「家工房」は85店舗（4月末現在）のオーナーが集まる会議も定期開催しており、有効な情報交換や親睦を深める場も設けている。同社では加盟店数を増やしつつ"お客様から信頼される"FCオーナー・職人さんの育成に力を入れる。
また、全国FC店のオーナーには女性も多く、女性も活躍できる教育・支援も行っている。

お客様との出会いを大切により良い住環境を提供する

将来、ますます多方面への進出が期待されるHITOSUKE。今後は、ありそうでなかった事業や少し視点を変えるだけで見違えるほどに変化する事業、昔からあるものの少しカスタマイズすれば商機を見出せるような事業を手掛けていきたいという。小比田社長はこれまでの経験から、経営が傾いた企業の買収・再生にも挑戦するという。「将来はフランチャイズの本部事業から加盟店経営、ITに至るまですべてを手がけるFCの総合商社になるのが夢です」と小比田社長は意気込む。

とはいえ、あくまでも同社の主力事業は「金沢屋」と「家工房」の2つだ。「私達に出会っていただいたことで、お客様へより良い住環境を提供するのが私達のミッションです。たとえば、一口に網戸といってもさまざまな種類がありますので、よりよいものをチョイスしていただくことで『変えてよかったね』『気持ちよくなったよね』と感じていただけることが至上の喜びです」と小比田社長。

同社の理念は「喜楽好信」。まずはお客様に「喜」んでいただくこと。そして、「楽」しんでいただくこと。そうすればお客様は「好」きになってくださり、そこには「信」頼関係が生まれる。今後どのような事業に進出するとしても、この理念を胸にビジネスを展開していくという。同社には、女性や若手社員も多い。社員一丸となって、この理念のもとに株式公開という目標に向けて活気にあふれている。



フランチャイズ本部から加盟店経営、ITでFCの支援まで、FCの総合商社をめざし2021年「HITOSUKE」へ社名を変更。

Profile Data

株式会社HITOSUKE

所在地	東京都中央区日本橋本石町3-1-2 FORECAST新常盤橋11F
電話	03-6777-0045
設立	2003年（平成15年）12月
資本金	900万円
事業内容	フランチャイズ事業、システム開発・導入支援等

http://hitosuke.com/