

# 次世代のリーダー

戸建て住宅の門やフェンス、ウッドデッキ、カーポートなどのエクステリア建材を、ネットで全国に工事付きで販売する「エクスショップ」、お庭・外構工事のプランニングから施工まで、ネットと実店舗で全国展開する「ガーデンプラス」を中核事業として運営しています。ライフスタイルの変化、技術の進展とともに広がりを見せる「イエソト（家外）」ビジネス。協業やスタートアップの応援を通じて、新たな事業機会を見つけたいと考えています。

## 株式会社デジアラホールディングス

代表取締役会長

### 有本 哲也 氏



#### 業にもすぎる思いで ネットビジネスへ挑戦

例えば家を建てたりリフォームを検討する時、家そのものはハウスメーカーだったり地元の工務店であったり、相談できる先はすぐに思い浮かぶと思います。ところが家の外、いわゆる外構やエクステリアとよばれる「イエソト」の工事となると、皆さんどこに依頼すればよいのか、すぐには思い浮かばないのではないのでしょうか。

家を建てる時、建物の土地に占める割合を示す建ぺい率は、一般的な住居専用では約50~60%が相場です。残りの部分、つまり「イエソト」のエリアは結果的に土地の50%ほどを占めることになるのですが、家（建物）自体ほどマーケットとして成熟していません。ここにまだまだ多くのビジネスチャンスがあると思っています。

曾祖父の代から現在の兵庫区で製材業・材木卸を営んでいました。父の代からアルミサッシなどの新建材を扱うようになりましたが、阪神・淡路大震災以降、事業は下火になり、一時は倒産寸前まで

追い込まれました。当時、社会人3年目だった私は、勤めていた銀行を辞めて父の会社に入り再建の道を模索しました。といっても当時は父と二人だけの会社でして、そこでインターネットと出会い、ネットで知り合った仲間たちから「これからは何でもインターネットで買える時代になるよ」とアドバイスをもらいました。

当時は1990年代後半、インターネットはまだ一部の愛好家を使うものだったので、ビジネスになるとは想像もしていませんでした。それでも何もしないよりは、と業にもすぎる思いでホームページを独学で作成し、取り扱っていたメーカーのカタログにある商品を片っ端から掲載していきましました。しかし、まだAmazonも楽天も知られていなかった時代です。お客さんからの反応などは一切なく、1年ほど経ったころ初めて和歌山からカーポートの注文が入った時には、ホームページを作ったことさえ忘れていたほどでした。実のところ、この時まで「どうやって住宅建材という大きな商材を現地まで運び、工事をするか」など全く考え

てもありませんでした。慌ててメーカーに頼んで現地の営業担当者を紹介してもらい、現地のメーカー専属の職人を手配してもらって、何とか工事を完了することができました。この時はじめて「このインターネットを使ったやり方なら、全国を相手に商売が出来る!」と確信しました。

その後少しずつ注文が増え、手ごたえが得られ始めたのを機に、出資してもらえる株主を集めて「デジタルアライアンス（現:デジアラホールディングス）」という会社を新たに設立し、工事パートナー店の全国ネットワークを独自に構築していきましました。また、会ったこともない神戸の零細企業に注文してもらうためには、まずは信用力が重要だと考え、ホームページにお客様の声を掲載し、施工例もデータベース化して閲覧できるようにしていきましました。さらに、お客様からのお問い合わせのほとんどが「買いたい」ではなく「とりあえず見積もりを出してほしい」だったので、ネット上で商材のあらゆる仕様から工事費用まで、自動的にオンデマンドで積算できるシステ



〔撮影〕高田 裕司

ムも開発しました。このようにして問題に直面するごとに解決策を模索し、事業を拡大していきましました。ネットだからこそ、お客様とのやり取りの中から距離感を測り、何を求めているのかを掴みながら、次のステップに進んでいくことの大切さを思い知らされました。

#### これから広がる 「イエソト」のビジネスチャンス

一方でお客様から、ウッドデッキやカーポートなどの単品の商品を設置するだけでなく、「イエソト」つまり外構一式を設計からやってほしいという声を多くいただくようになりました。そのニーズに応える形で、ネットと実店舗で全国にお庭工事一式を提供する「ガーデンプラス」をスタートさせました。この「イエソト」の分野は、家におけるハウスメーカーのようにしっかりとした業界の категорияがまだ確立していません。私たちがマーケットリーダーとなり、この業界が「外構メーカー」「イエソトメーカー」というような言葉で世間に認知していただける日が来ることをめざしています。

今後人口が減り、住宅着工数も減っていくわけですが、ライフスタイルの変化や技術の進展とともに、「イエソト市場」は伸びていく分野であると考えてい

ます。植栽やガーデンリフォームはもちろんのこと、例えば通販の利用が増えている現在では、宅配ボックスの需要が高まっています。今後ドローンが荷物を運ぶようになったり、自動運転で宅配が行われるようになった場合、それぞれに対応した設備が「イエソト」に求められるかもしれません。コロナの影響もあり、庭をアウトドアリビングとして利用する人達も増えています。そういったお客様向けに屋外用キッチンや備えたウッドデッキやピザ窯などを提案することも考えられます。また、車が電気自動車に変わっていけば、おのずと駐車スペースや玄関のアプローチのあり方も変わっていくでしょう。

#### 事業投資を通じ、 神戸の若手経営者を応援したい

2019年3月期に売上が100億円を超え、設立20周年を迎えたのを機に、設立時から一緒に会社を育ててきた弟を新社長に任命し、私は会長職として次のステップに進むことにしました。現在、前出の既存事業からは少し距離を置き、当社中長期ビジョン実現のための事業投資・事業開発を担当しています。その一つがCVC（コーポレート・ベンチャー・キャピタル）です。創業時、資金がなかった私たちに神戸の5人の経営者がエ

ンジェルとして出資して頂いたことで今日のデジアラがあります。また、地域のファンド（神戸リレーショナルベンチャーファンド、ひょうご産業活性化ファンド等）にもたくさんお世話になりました。そういったご恩を次の世代の経営者につないでいきたいと考えています。昨年からはスタートして現在ガーデニング系やシェアリングエコノミー系のビジネスモデルを展開するスタートアップ2社に出資を行い、引き続き今期も数社に出資の予定です。

もう一つ、神戸の若手経営者を広く育てていきたいという思いもあります。特に2代目、3代目の経営者の中には、商習慣はもちろん資金調達ひとつとっても先代からのやり方に縛られ、経営の選択肢を狭めていてもらいたくないと思うことが多々あります。そうした中小企業経営者のファイナンスなどに対する考え方に変化を与えられるようなサポートを行うことで事業を応援し、ふるさと神戸に貢献できればと考えています。

**DATA**  
株式会社デジアラホールディングス  
代表取締役会長 有本 哲也  
所在地：神戸市東灘区向洋町中6-9  
神戸ファッションマート10階  
電話：078-846-4401  
https://www.d-a.co.jp/