

JAPAN'S CHANGE MAKERS

Targeting Specialized Niches to Capture Global Market Opportunities

Nonoyama Construction Co., Ltd.

Representative Director

Masaharu Nonoyama

<https://nonoyama-group.co.jp/>



愛知県を拠点とする野々山建設株式会社は、公共施設、ガソリンスタンド、医療・福祉施設、スポーツ施設など、幅広い建築工事を手掛けています。かつては8億2,000万円もの負債を抱えていましたが、現在では積極的な営業活動に頼ることなく、年間売上高10億円超を達成しています。今回は、同社の成長を支えた戦略的な要因について、代表取締役社長の野々山正春氏にお話を伺いました。

専門ニッチ市場に特化した差別化ビジネスモデルの構築

「当社は参入するあらゆる事業分野において、他社が入り込みにくい専門的なニッチ市場を見極め、独自の差別化戦略を構築しています」と野々山氏は語ります。これが、近年の急速な売上成長を支える中核戦略です。

その代表例が、高度な専門知識を必要とするガソリンスタンド建設事業です。

ガソリンスタンド工事の重要な工程の一つに、

地下燃料貯蔵タンクの設置があります。この工事では、厳格な安全基準を遵守しながら

地下4～5メートルの深さまで掘削する必要があり、

高度な技術力が求められます。

そのため対応できる企業は限られています。こうした市場の隙間に着目した野々山建設は、

東海3県を中心に数多くのガソリンスタンド新設工事や地下タンク更新工事を手掛けてきました。

同社はさらに、このノウハウを地下埋設型タンクを活用した排水処理設備工事にも応用しています。

これらの設備は地下に設置され、排水の処理を行うために使用されます。

野々山氏によれば、特に商業施設などで利用される大型の改造地下タンクを用いた案件に注力しているとのこと。

こうした排水処理設備のメーカーは、通常、自社で施工機能を持っていません。

そこで、深い地下を安全に掘削できる野々山建設の技術力が大きな競争優位性となっています。

また、使用されるタンクはガソリンスタンド向けタンクとサイズや形状が類似しているため、これまで蓄積してきたノウハウを隣接分野でも有効活用できています。

さらに同社は、技術的なハードルが高い、あるいは市場規模が小さいことから、

多くの建設会社が敬遠しがちな分野にも積極的に参入しています。

その例として、空港向け水素ステーションや、国際大会で利用されるクレー射撃場の建設などが挙げられます。

また野々山氏は、今後の成長分野としてクリニックや調剤薬局の建設にも注目しています。

「医療分野では、開業コストを抑えるために木造クリニックや医療モール内への出店を選択する事業者が増えていると感じています。医療現場特有の運営ニーズを反映した設計・施工を提供することで、さらに競合他社との差別化を図っていきたいと考えています」

と語っています。



建築設計の経験を活かして築いた独自の競争戦略

野々山氏が専門性の高いニッチ市場に商機を見いだす力は、自身の職歴と、先代社長である父親から受けた影響の双方に根ざしています。野々山氏が中学3年生のとき、父親は後に地域で広く知られることになる「野々山ゴルフセンター」を建設しました。

自宅の近くにその施設があったこともあり、野々山氏はゴルフに深くのめり込んでいきました。多いときには1日に1,000球ものボールを打ち込むこともあったといいます。

その結果、腕前は急速に向上し、やがて全国大会に出場するまでになりました。

大学卒業後、野々山氏は自身の将来について考えた末、プロゴルファーの道には進まないことを決意しました。また同時に、「家業を継ぐつもりもなかった」と振り返ります。そこで彼は建築設計事務所に入社しました。設計事務所では、ゴルフ競技に打ち込んでいた頃に築いたスポーツ用品メーカーとの人脈を活かし、愛知県内外のテニスコートやプールなどのスポーツ施設の設計業務を数多く手掛けました。さらに、父親の取引先とのつながりを通じて、ゴルフ練習場の設計にも豊富な経験を積みました。野々山氏は当時を次のように振り返ります。

「北は北海道から南は沖縄まで、約60カ所ものゴルフ練習場の設計図を作成しました。中国のゴルフ練習場プロジェクトも担当したことがあります。」

このようにして、全国各地、さらには海外案件にも携わりながら、建築設計者としての知識と実績を着実に積み上げていきました。

その後、さまざまな事情が重なり、野々山氏は家業を継ぐことになりました。しかし、彼が入社した当時の会社は非常に厳しい状況にありました。父親が信頼して右腕としていた人物による横領事件が発覚し、その結果、会社は8億2,000万円もの負債を抱えていたのです。野々山氏は、そんな深刻な経営危機の中で家業に加わり、会社の再建に取り組むことになりました。

野々山氏が負債返済に向けて最初の大きな突破口を開いたのは、スポーツ施設関連の建設プロジェクトでした。

「建築設計事務所時代に築いた人脈を活用しました。

設計図を作成するだけでなく、『施工まで当社で請け負えます』と提案し、少しずつ受注件数を増やしていったのです。

こうした案件は住宅建築に比べて競合が少なく、契約金額も大きかったため、売上拡大に大きく貢献しました。」

と野々山氏は振り返ります。

こうした経験を通じて同社は、競争相手の少ない市場で優位に立つための独自の勝ち筋（ビジネスモデル）を築き上げていきました。

つまり、価格競争の激しい一般的な建設市場で戦うのではなく、専門性が高く参入障壁のある分野を狙い、限られた競合の中で受注を獲得するという戦略です。

この考え方は、その後のガソリンスタンド建設や排水処理設備、水素ステーションなどのニッチ分野への展開にも受け継がれ、現在の成長の基盤となっています。

同社は2019年にすべての負債を返済。

その後も店舗、医療施設、スポーツ施設などの非住宅建築分野で事業領域を広げ、

現在では年間売上高10億円超を誇るまでに成長を遂げています。



社員とともに専門技術のグローバル展開を目指す

少子高齢化の進行に伴い、日本の建設市場は今後縮小すると見込まれています。

こうした構造変化を見据え、野々山建設は海外展開を成長戦略の柱の一つに据えています。

特に、自社の専門性を強みに大手ゼネコンの協力会社として海外案件への参画を進め、新たな収益機会の獲得を目指しています。

この海外展開戦略において重要な存在となっているのが、野々山氏の息子です。

息子は大学で建築を学んだ後、世界的に著名な構造設計エンジニアのもとで研鑽を積みました。

構造設計とは、建物の安全性や耐久性を確保するための専門分野です。

卒業後は大手ゼネコンに入社し、約12年間にわたって構造設計業務に従事しました。

その間、国内外のさまざまな建築プロジェクトに携わったほか、一級建築士の中でも取得者がごく限られる

「構造設計一級建築士」の資格も取得しています。

この資格は、高度な構造設計に関する専門知識と豊富な実務経験を有する建築士にのみ認められるもので、

建築業界において高い専門性の証とされています。

「約3年前に入社した息子の豊富な経験と人脈を、海外展開の足がかりとして活用していきたいと考えています」

と野々山氏は話します。

同社は海外市場においても、これまでと同様に専門性の高いニッチ分野への集中を基本戦略とする考えです。

「鉄骨造や鉄筋コンクリート造の建物における構造設計を担える人材は、世界的に不足していると思います。

その分野を担うことで市場での存在感を高め、それを売上の拡大につなげていきたいと考えています」

と野々山氏は語ります。

さらに、地下タンク設置工事をはじめとする同社独自の技術についても、海外で活用できる可能性があるかとみています。

同社は今後も、専門性の高いニッチ市場を見極め、

その技術力を成長につなげる「野々山流」の戦略を武器に、国内のみならずグローバル市場でも競争力を発揮していく方針です。

社員にとっても、同社が他社にはない独自性の高い事業を展開していることは大きな魅力となっています。

ガソリンスタンドやクリニック、ゴルフ練習場の建設から、さらには海外展開に至るまで、多岐にわたる建設プロジェクトに携わることで知的好奇心が刺激され、幅広い知識と経験を積む機会が得られます。

「これからも、これまで一度も手掛けたことのない分野に果敢に挑戦し続けていきたいと考えています。

そうでなければ、新しい道を切り開くことはできません。

そして、進むべき方向が見えないときは、社員たちと一緒にその道を探していきます」

と野々山氏は語ります。

その言葉からは、社員とともに挑戦を続けながら新たな可能性を切り開いていこうとする、野々山氏の強い決意がうかがえます。

Biography



野々山 正春（ののやま まさはる）氏は1956年生まれ、愛知県出身。

大学卒業後、約6年半にわたり建築設計事務所に勤務した後、
家業である野々山建設株式会社に入社しました。

1992年に専務取締役役に就任し、1994年には代表取締役社長に就任。
以来、経営再建と事業拡大を推進し、同社を成長へと導いています。