

# 株式会社 アルクフォード

愛媛県松山市小栗3丁目4-44 テラコッタI 202号室  
URL : <https://alcford.jp/>

Company Data

## AFTER THE INTERVIEW

今年1月にも能登半島地震が発生しましたし、いつどこで大きな地震が発生してもおかしくない状況だと思います。個々で防災用品を揃えるなどの意識は高まってきましたが、避難所の安全性までは考えたことがありませんでした。忽那社長の取り組みが愛媛から全国各地に広がっていくといいですね。私も陰ながらではありますが、応援させていただきます！



タレント  
ダンカン

2024年3月設立の『アルクフォード』は、不動産をはじめ、建築とリフォーム、アスベスト調査・分析・除去工事、解体工事など、幅広い事業を手掛ける不動産・住宅建築会社だ。さらに、地域社会に根差した防災意識の啓発を行いながら、快適で安心・安全な暮らしをサポートしていく構えだ。本日は、タレントのダンカン氏が同社の忽那社長に様々なお話を伺った。

——早速ですが、忽那社長のこれまでの歩みからお聞かせいただけますか。

愛媛県松山市の出身です。学生時代に観ていたドラマで、建築設計を手掛ける主人公の姿がとても格好良くて。それで建築業界を目指すことにしました。建築が学べる高校に進学して、卒業後もCAD設計科のある専門学校に進みました。当時はまだCADの黎明期で、手描きに比べれば効率的で、コピーや修正も簡単。すごい技術だと思いましたね。

——専門学校を卒業されてからは、設計のお仕事に従事されていたのですか。

いいえ。当初は解体工事の会社に就職したんです。解体にCADの技術は無縁なように思われるでしょう。けれども、解体工事をする時には施工計画書を作成して官公庁や自治体などに提出することが義務付けられているんですね。その計画書を作成する時にCADで図面を描く場合があるので、学生時代に学んだことを活かすことができました。

——なるほど。そちらでは何年ぐらいお

勤めをされたのでしょうか。

11年勤めました。ある程度のポジションにもいましたが、勤めている以上は自分で舵取りはできません。私にはどうしてもやりたいことがあったので、勤めを辞めて、事業を立ち上げることにしました。設立したのは今年の3月。解体工事ではなく不動産と住宅建築の会社としてスタートしました。

——「どうしてもやりたいこと」というのはどんなことだったのでしょうか。

防災関係の事業です。地震などで体育館などの公共施設が避難所になっていることが多いですが、基本的には皆さん雑魚寝でプライバシーもない状態でしょう。海外ではその日のうちにシェルターが用意されるのに、日本はまだまだ整備が遅れているんです。特に地方のほうに行くともっとひどい状態で、公民館のような小さな施設に避難するのですが、避難所になっている建物自体、耐震もされていないことが多い。南海トラフなど大きな地震が来れば、避難所も危険な場所

になりかねません。そこで不動産と建築で事業を興し、最終的には自治体とタッグを組んで防災に関わる事業を手掛けていきたいと思って立ち上げることにしました。

——なるほど。防災事業を手掛けるなら、不動産も必要だと？

不動産と建築の両方を手掛けていれば強いかなと思ったんです。不動産業の経験はないのでまだ手探り状態ですし、日々勉強ですね。ただ、会社を興す時に動いてもらっていた行政書士の方が宅建をお持ちだということで、事業に参加してもらうことになりましたし、専務は23年間ハウスメーカーに勤めていた人で、当社で営業代行の業務を担ってもらっています。地場の工務店さんは営業マンを雇う余裕がないということで、当社で営業を代行して、成功報酬をいただくかたちです。最近も新築2軒、リフォームも2軒受注することができました。

——心強いスタッフさんが揃っているんですね。

そうなんです。専務とは同級生で気心の知れた間柄ですし、防災についても賛同してくれて事業に参加してくれることになったんです。

——役員さんを含めてスタッフさんは全員で何名いらっしゃるのでしょうか。

5名です。それぞれ得意なフィールドがあることは当社の武器になっていま

# 不動産と建築を主軸により良い暮らしをサポート 今後は防災事業で地域貢献を目指していく

代表取締役社長

忽那  
義朗



す。私は解体工事ができますし、アスベストの調査や分析をする資格も持っているので、調査と分析、除去工事にも対応できます。さらに造成や土木、エクステリア、火災保険や損害保険業務など、様々なニーズにお応えしていく考えです。

——経験のない分野も手掛けていくという事で不安もおありだったのでは？

不安はありましたが、何をすることも躊躇していたら何もできないでしょう。やってみないと分かりませんし、今は自分たちにできることは何でもやってみよという姿勢で積極的に動いています。

——そうして実績を重ねて、いずれ防災事業にも取り組んでいけると。

はい。防災事業については利益を出そうとはあまり考えていません。儲けようという考えがあったら、被災した人の気持ちに寄り添うことはできません。とはいえ事業化する以上は資金も必要なので、しばらくは他の事業でしっかりとした基盤をつくり、最終的に防災の分野に取り組んでいけたらと考えています。行政とタッグを組むことで様々なシナジー効果が生まれると思いますし、地域の方々に還元できるような事業にしていきたいですね。

——社長はどうしてそこまで、人のために考えることができるのでしょうか。

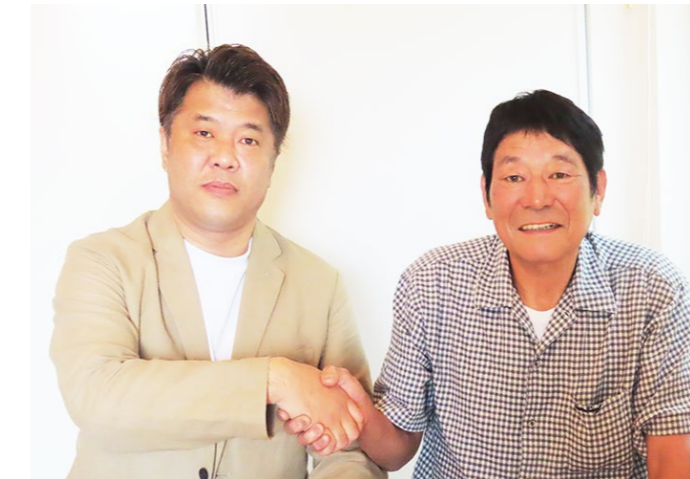
これまで幾度となく報道を通じて被災

地や被災された人の置かれた状況を見てきましたからね。自分にできることで誰かの役に立つことができるなら、それだけで満足なんです。

——将来のビジョンは明確ですから、そこに向かって突き進むのみですね。最後に3年後、5年後ぐらいの短いスパンでの目標をお聞かせいただけますか。

まずは経営を安定させ、今手掛けている事業を少しずつ拡大し、人財を増やしていきたいですね。地元を活性化させる意味でも、雇用の創出で貢献できればと思っています。

——本日はありがとうございました！  
(2024年6月取材)



Pick up the story

▼不動産の購入から建築、解体、造成、新築、外構まで、ワンストップでサービスを提供している『アルクフォード』。複数の業者に依頼する手間やコストを削減できることが強みで、注文住宅はもちろん、建売住宅や中古住宅、リフォームなど様々なニーズに対応している。また、事前のヒアリングを丁寧に行うことでお客様の要望を明確にし、思いや予算に合わせた提案を実施。地元の業者と連携しながら、理想の住まいをかたちにしていくという。▼忽那社長が起業するきっかけとなった防災については、防災意識の啓発活動をはじめ、老朽化した避難場所の耐震強化、空き家の整備と活用などを進めていく考えだ。「地震のニュースを見ても、身近で起こらない限り危機感を持ってない。だからこそ、啓発活動が重要になると考えています。その中で防災を軸にしたまちづくりを推進し、安全で快適な生活環境を次世代に引き継いでいきたい」と意欲を見せている。