

住宅買取再販事業スタート

全ての「会長のひとりごと」がWEBで読める！
『くぼかわよしみち.com』

くぼかわよしみち.com

検索



毎月
20日
更新!!



スマイシアHD株式会社 取締役会長
アサヒグローバルホーム(株) 取締役会長
ゴールドトラスト株式会社 取締役会長
ゴールドエイジ株式会社 取締役会長

文／久保川 議道

text:Yoshimichi Kubokawa

今、スマイシアグループ全体ではいくつもの新規事業を始めています。この一年間だけでも①ホテル事業(大須・栄)②有料老人ホーム事業(サ高住では日本で7位ですが、有料老人ホーム事業も始めました)③分譲マンション事業(投資用のワンルームマンション・大須15階・54戸販売中)④クラウドファンディング事業(ゴールドクラウドは第一回目の販売を開始します)⑤SDGsエコ環境事業(生活ゴミからバイオガス発電と有機肥料をつくる『亜臨界水事業』愛知・三重・岐阜で独占販売)の5つの事業がすでに始まっています。そして今月の7月からは6つ目の新規事業の中古住宅の買い取りとフルリノベーションして販売する『住宅買取再販事業』を始めます。

どうしてこんなにたくさん新規事業をするのでしょうか...(?)一言で言うと『住宅業界』の中だけで仕事をしている、日本の人口減少や住宅着工数が激減していますので、近い将来会社はやつていけません。今の注文住宅や賃貸住宅や高齢者住宅の販売と施工だけではどんどんマーケット(市場)が縮小して、どんなに頑張ってもどうしても売上げが伸びません。すると多くの社員さん(1,550人)への給料が払

えなくなってしまう。今現在の仕事でも当然努力して地域ナンバーワンやオンリーワン商品で負けないで勝ち残る予定なのですが、今まだ少しでも余裕(人・物・金と時間)のある間に次の時代に発展する事業を始めたいのです。

私のやり方は新規事業では必ず一番になると決めています。一番(ナンバーワン)というのは売上げや規模だけではなく、品質やサービスで一番になることも含みます。そして日本中でも当社しかやっていないければ、これはオンリーワンですからこれも一番だと言っても嘘ではありません。この3つ以外は私はやりません。実際に今やっている事業や商品の中で、ナンバーワンやオンリーワンはたくさんあります。やはり一番でない会社は生き残れませんから、これからは同じ方針で新規事業を成功させていきたいと計画しています。

さて『住宅買取再販事業』ですが、これも一番を目指したいと思えます。そして一番になるための私の『戦略』は『戦略策定6則』です。①使命実現(理想追求)②市場(商品・顧客・地域)③マーケティング(出て見て聞く7つの機会を探す)④卓越性(強み弱みスウォッチ分析)⑤戦略4種(総力戦・弱点攻

わくわく!! 夢ニュース

【住宅】

高台の土地を活かした遊び心のある住まい Vol. 245

こだわりと巧みな空間使いで
無駄のないお家

2022

7

July

