

BK

BUSINESS KAGAWA

「いま」を伝え、「未来」を育てる

ビジネス香川

NIKKEI

日本経済新聞で購読のお申し込みは
0120・21・4946

朝日新聞

朝日新聞で購読のお申し込みは
0120・33・0843

VOL.126
2013 8.1

次回の発行は8月15日(木)の予定です。

【発行】(株)メディアコア香川 〒760-0018 高松市天神前2-1 朝日新聞高松ビル4F
【総合受付】TEL.087-812-2855 FAX.087-812-2688 (e-mail) bk-info@asahi-os.com
【編集室】TEL.087-837-2814 FAX.087-837-2805 【制作・編集】A Factory 【発行協力】朝日オリコム四国 朝日エリアコム

ビジネス香川は発行部数10万部。香川県内の日本経済新聞(一部地域除く)と、朝日新聞の購読者に新聞挟み込みでお届けしています。

ビジネス香川



「笑顔戦略」で シェア競争に勝つ

PRIME PERSON プライムパーソン

日進堂 社長
喜久山 知哉さん

家を建てるのは一生の一大事だ。自動車ディーラーの営業マンから転身した若者が、顧客満足を追及するCS活動を導入して香川県の住宅業界に新風を吹き込んだ。新設の支店を任せられ成果を上げ、ピンチの資金繰りを立て直した。

「経営を任せられた以上は口を出さない」。社長になった喜久山知哉さん(38)に、前社長の千田善博さん(64)は言った。

日進堂は市場が収縮する香川県で、若年層の需要に因應る自由設計の注文住宅でシェアを伸ばし、積水ハウスと大和ハウス工業に次ぐ第3位の年間120棟を建てる会社になった。

編集長 宮川 栄之助
2面に続く

「いま」を伝え
「未来」を育てる

香川の経済情報

ビジネスに
役立つ情報

ビジネス香川ホームページで いち早く情報を取得!

ビジネス香川ホームページでは本紙の情報をいち早くお届けするほか、ホームページならではの特性を生かし独自のコーナーでビジネスライフをサポートします。

詳しくはホームページにアクセス

ビジネス香川

毎月第1・第3木曜日発行の本誌情報を網羅

充実した読み物コンテンツ

県経済の「いま」を見つめ、「未来」を占う

潮流 BKゼミ

香川のビジネスはどうなる?

動向リサーチ

BK

「いま」を伝え、「未来」を育てる

ビジネス香川

<http://www.bk-web.jp/>



PRIME PERSON 喜久山 知哉さん

売りたい家ではなく 欲しがらる家を建てる

アルバイトで知った「笑顔の力」

母子家庭の4人兄弟の長男で、学費を自分で稼いで大学を卒業した。夜は居酒屋でアルバイトをした。つらくても疲れていても笑顔を絶やさない店長を見習った。

店長に「さわやかな笑顔がいい」と信頼された。在庫状況に応じた仕入れの計算、原価と売価の関係、経費と売り上げなど、商売と笑顔が人を引き寄せる接客の面白さを知った。

なじみ客の自動車ディーラーの社員の縁で、その会社に就職した。3年目、リコール隠しが発覚、「喜久山さんは信頼できて、会社は信用できない」と車のユーザーに言われた。

つらかった。辞めようと思った。知り合いに千田社長を紹介されて、「自分が納得できるものを売りたい」と想いを訴え転職した。

作り手が欲しがらる家を

日進堂に入って1年目、昼は建築現場で職人に話を聞いた。夜は2時3時まで

奮立たせた。現状を打破するのはデータや理屈ではない、情熱だ。笑顔が人を惹きつけた。協力業者と同志になった。工事費の値下げも可能になった。

入社3年目、新設された高松東支店を任せ、総勢5人で5億円の売り上げを目標に、自動車ディーラーで経験したCS活動を導入した。

「建てていただいたお客様を定期的に訪問、クレームのフォローや、何でも相談してもらえ存在を目指しました」。開設3年で、売り上げ10億円を達成できた。

社員に土下座

高松東支店の功績で常務になったが、しばらくして資金繰りが苦しくなった。売り上げ数字ばかりを追い求めて、それで経営者になったつもりだった。キャッシュフローや決算書など、経営者としての仕事に目を向けていかなかったことに気づいた。

当時は売り上げの8割以上が分譲住宅だった。次々宅地を開発して売り上げが増えるほど、在庫物件も増えていた。責任を痛感した。社員に土下座して謝った。

「金が足りない。倒産するかもしれない。なんとしても不良在庫物件を売ってくれ。未収の金を集金してくれ」と訴えた。社員の気持ちが一つになった。全員ががむしゃらに営業して、約2カ月で、3億円あまりを現金化して危機を乗り越えた。

「これがきっかけで、会社も社員も強くなりました」

自動車ディーラーで得た営業活動

何度もぶつかったが、コミュニケーションを大事にしながらか「クレームのない家づくり」をしようと真剣に訴えた。

「香川県でナンバーワンになる。年間必ず100棟以上建てる会社にする」と約束した。やれるだろうと思った。気持ちを

注文住宅でシェアを伸ばす

住宅業界は生き残り競争だ。2006年から11年までの6年間で、香川県の住宅着工件数は30%ほど減少している。

09年、社長になって、会社の体制を改革し、商品の品ぞろえを見直し、週1回の勉強会で専門知識や営業力の向上を図った。

「不動産の日進堂から、住宅の日進堂へ」。分譲住宅から注文住宅へとシフトした。注文住宅は施主の注文を受けて建築するから、分譲住宅に比べ投資金額が少ないので自己資金でまかなえる。また銀行からの借入額にとらわれないこと、売値を伸ばせる。

注文住宅の営業は難しいが、土地付きで約2000万円から2500万円ほどの値ごろ感のある価格設定や、CS活動による知名度の向上でシェアを伸ばした。転職して13年、いつも目標を達成してきた。前だけ見て走り続けてきた。ふと振り返ると、取り残されたり、辞めたり

した社員がいた。

「悲しいというより悔しいです」。社員あつての会社だ。クレームのない家づくりのように、みんなを満足させる手法はないものか。あの居酒屋の店長に見習ったように、目標にする経営者との出会いはこれからかもしれない。

前社長に「任せる」と言われた責任は重い。5年後の目標は、大手ハウスメーカーと肩を並べる年間200棟だ。

営業とは……

「いま営業の主力になっているのは、他業種から入った人たちです」。辞めた社員は、住宅業界の経験者が多い。営業の最終目標は、車でも家でも同じだ。

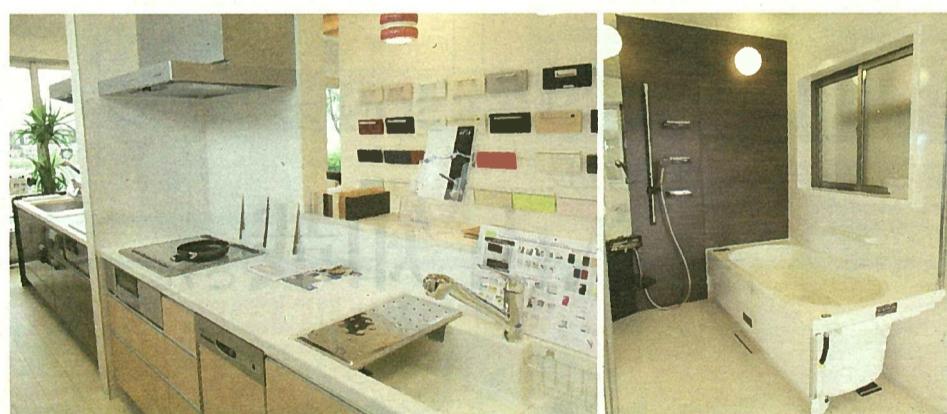
「お客様の笑顔です。お客様の満足だと思えます。家づくりに対する姿勢と、顧客満足に込める『営業努力』ではないでしょうか」

経験のない中途採用者でも、笑顔とやる気があれば2、3年で住宅業界の営業マンになれると自信を見せる。

【建築棟数推移】

年度	香川県着工戸数	日進堂契約戸数
2006	7712 棟	79 棟
2007	6730 棟	74 棟
2008	7492 棟	97 棟
2009	5680 棟	115 棟
2010	5455 棟	109 棟
2011	5418 棟	137 棟

*香川県着工戸数の基礎資料は国土交通省「建築統計年報」による
*日進堂契約戸数は決算期ベース(12月～翌年11月)をもとに自社で集計



ショールーム「住まいの図書館 高松」のキッチンコーナーとバスコーナー

きくやまともや

1975年 兵庫県伊丹市生まれ
93年 兵庫県立伊丹西高校 卒業
97年 香川大学法学部 卒業
香川三菱自動車販売(株)入社
(株)日進堂 入社
2001年 高松東支店 支店長
03年 常務取締役
06年 代表取締役
09年 代表取締役

株式会社 日進堂

高松市伏石町2037-18
TEL 087-866-6100 FAX 087-866-6139
設立 1968年
資本金 2000万円
代表者 喜久山知哉
売上高 30億6800万円(2011年度:契約ベース)
従業員数 68名(2013年7月現在)
事業内容 注文住宅、分譲住宅、増改築リフォーム工事、その他不動産総合業務
建設業、設計事務所
登録/免許 宅地建物取引業者免許 香川県知事(13)第1015号
建設業許可 香川県知事(般-25)第6692号
一級建築士事務所 香川県知事登録 第2298号

写真撮影 フォトグラファー 太田亮