

▼カーディーラーの営業マンから日進堂入社。

現在の本案である不動産業に本格的に乗り出したのは、ちょうど今から50年前、高度経済成長期の1968年です。屋島ハイツという約300区画の宅地分譲に着手したのがはじまりと聞いております。



創業当時の日進堂

▼昨年12月9日に設立50周年を迎えた
弊社はもともと、高松市片原町で和菓子子の製造販売店として1901年に創業しました。当時の写真もほとんど残っておらず、今となってはご存じのない方が大半かと思いません。

私は前職、あるカーディーラーで営業職をしておりました。お客様との信頼関係を少しずつ構築し、日々奮闘していた入社3年目の2000年、メディアにも大きく取り上げられたリコール隠しが発覚しました。

「喜久山さんは信用しているけど、あなたの会社が信用できない」と様々なお客様から言われ、自分がどんなに頑張っても、勤めている会社や販売する商品がお客様に認められない悔しさを味わいました。私はその時「社会においての会社の存在意義とは何か」「社員にとっての、お客様にとっての会社の存在意義とは何か」を考えさせられました。

人と人との信頼関係を築くのが仕事の喜びと考えていたので、いっそのこと起業して、自分が納得し自信のあるモノやサービスを提供しようと考えていました。

「家づくりはモノを売るというだけでなく、自分の信頼のおける大工さんや職人さん達と、自分が納得した材料をつかって創り上げていく。だからお客様との信頼関係を左右するのも自分次第だよ」と言ってくだ

「どうしたらクレームのでない家を作ることができるか」と様々な職人さんたちのアドバイスを聞き、議論を重ね、商品作りに活かしていく一方、前職で経験していたCS活動（カスタマーサービス）を導入し、お引渡した後も笑顔で暮らし続けて欲しいとアフターサービスに力を入れました。

今、住宅メーカーのアフターサービスはごく当たり前ですが、当時は「売りっぱなし」も少なくなく、定期訪問することで、余計な仕事が増えると言った風潮さえありました。そのような中、高松東支店（以下、

私がお客様との信頼関係を絶対に崩さない「クレームのない家づくり」に邁進して参りました。

さりました。これなら、もし私が（組織の）上に立ったときに、部下も後輩も、みんなが安心して自信を持って営業できると思えば、今の会社に入社を決めました。

Tシャツ、タオルの御用命はラブ・ラボへ!
オリジナルウェア製作
株式会社 **ラブ・ラボ** 高松市片原町90-1
TEL: 0800-600-7007

プロとともにさらなる成長へ、発展へ。

香川県プロフェッショナル人材戦略拠点では、県内中堅・中小企業の「攻めの経営」や経営改善への意欲を喚起するとともに、地域と企業の成長戦略を具現化するプロフェッショナル人材の活用支援に取り組んでいます。

- 主な事業内容**
- ①地域金融機関・地元経済団体等との連携や企業訪問による潜在競争力のある企業の掘り起し及び意欲の喚起
 - ②民間人材ビジネス事業者との連携によるプロフェッショナル人材のマッチングをサポート
 - ③採用後の経営者、プロフェッショナル人材双方に対するフォローアップ
 - ④経営者向けセミナーの実施等

拠点開設後 **マッチング実績 88名**

香川県プロフェッショナル人材戦略セミナーのお知らせ

- 1 日時 平成30年3月6日(火) 14:00~16:00
- 2 場所 観音寺グランドホテル 1階ルビーの間 (観音寺市坂本町 5-18-40)
- 3 テーマ 「効率経営をして行く上での人材育成について」
- 4 講師 観音寺信用金庫 理事長 須田雅夫氏
- 5 参加費 無料
- 6 定員 先着100名
- 7 対象 中堅・中小企業の経営者・経営企画・人事担当者様等
- 8 お申し込み FAX又はE-mailで下記までお申し込みください



お問い合わせ先 香川県プロフェッショナル人材戦略拠点
香川県高松市林町 2217-15 香川産業頭脳化センタービル1階 TEL 087-867-3520
FAX 087-869-3703 E-mail: jinzai@kagawa-isf.jp

知り得た企業等の情報については、守秘義務を遵守しますので、安心してご相談ください。

トップインタビュー



(株)日進堂 代表取締役 **喜久山知哉** 氏
高松市伏石町 2037-18 TEL.087-866-6100

「みんなの笑顔」をテーマに設立50周年 今年岡山支店を開設、目指すは100年続く会社へ

昨年12月9日、設立50周年を迎えた香川県内大手の住宅メーカー・日進堂。これを記念し1月22日夜、JRホテルクレメント高松（高松市浜ノ町）で盛大な祝賀会が開かれ、関係者ら約300人とともに、その節目を祝った。

もとを辿れば1901年、高松市片原町で「菓子製造業の日進堂」として創業。半世紀を優に過ぎた1968年に法人化し、不動産業に着手した。「日進堂に関わる人みんなを笑顔にしていきたい」社員全員がその気持ちを胸に日々仕事に励み、親しみやすさと信頼を着実に獲得。現在は年間平均で約140棟の家を建てる。地元ビルダーとして、香川県内建築着工棟数6年連続ナンバーワンの住宅メーカーに成長した。

その偉業とも言える実績をつくり続ける日進堂のトップが喜久山さんだ。代表に就任したのは今から約10年前。当時の住宅メーカーは「売りっぱなし」が当たり前、クレームは付きものだった。「それではお客様の笑顔が途絶えてしまう」との思いと前職の経験から、商品（家）の引渡し後に定期訪問を行う「アフターサービス」を導入。「クレームのない家づくり」に重きを置き、徹底してきた。

「日本いち笑顔を創る住宅会社を目指す。この経営理念が私たちの夢であり原点です」と笑顔で話す喜久山さんに、これまでの変遷から今後の展開までを聞いた。

【聞き手】小誌代表 中西透 記者/藤内健太郎

東支店)の支店長を任されていたときも、クレームのない家づくりを徹底しながら「一生笑顔でお付き合いできる家づくり」をテーマに取り組んできました。

これが今の日進堂の原点です。その理念が社員全員に浸透しているからこそ、多くのご紹介をいただき、好調な業績につながっているのだと感じています。

▼「来月、3億足りない」
会社の危機、社員に土下座

東支店の業績が認められて私が常務に就き、「さあこれから東支店の取り組みを日進堂の隅々に広めていこう」と考えていた矢先のことです。突然、資金繰りがうまくいかなかった。

別に売上が落ち込んだわけではありません。「なんでこんなに売上があがっていないのに資金が足りないのか?」と私自身、会社は売上さえあれば、すべてどうにかなると思い込んでいました。役員でありながら資金繰りの意味を全く理解できていなかったのです。

当時の弊社は分譲住宅の販売が柱でした。お客様からの代金は基本的に最初に契約の手付金をいただき、最後の引渡しの際にローンなどで残りの全額をいただくという仕組み



高松本社

みです。つまり売れば売れば在庫物件が増えるので、持ち出しの状態だったのです。

そして、とうとう翌月に約3億円の資金が足りないという危機に直面しました。社員に「僕が日進堂を変えよう!安心してくれ」と宣言していたにも関わらず、こんな事態に陥ってしまったことが当時本当に悔しかったです。

社員の前で「みんなごめん。どうか3億円を回収してほしい」と土下座をして謝りました。結局、全社員が一丸となって在庫物件を売りつくし、お客様にも無理を言いながら走り回ってくれたおかげで、翌月には約6億円もの資金が集まりました。

▼「あとは喜久山君の思い通りにやったらいい」経営のバトンタッチ

後継者の候補は私を含め5人ほどいました。その中で私のチームの売上が一番高く、メンバーも定着し、理念や取り組みが一番しつかりしていたという理由から、指名を受けました。

代表権を正式に引き継いだのは、2009年です。あえて「正式に」と申し上げたのは、その2年ほど前から先代と二人三脚で会社の舵取りを行っていました。ですから、事業承継自体は特に問題もなくスムーズだったと思います。

その一つが、分譲住宅より投資リスクの少ない注文住宅に重きを置いたことです。現在の建築棟数は分譲住宅6割、注文住宅4割くらいの割合になっています。

本心に社員には感謝の言葉しかありません。今でもその時のことをよく覚えていて、これを教訓に、安定した財務基盤を構築する改革にも取り組んでいきました。

経営を引き継いでからは、「あとは喜久山君の思う通りにやったらいい」とだけ言葉をかけていただき、先代は一年間だけ会長というポジションに就いていましたが、その後一切私のやり方に口を挟んだことはありませんでした。

ただ、「私と喜久山君はライバルの関係になろう」と日進堂の会長を経営に張り合いを持たせる意味を込め、ファミリーホーム(高松市寺井町)の代表となり、お互い切磋琢磨してきました。今も良い刺激をもらえ、グループ会社です。

▼香川県内建築着工棟数6年連続ナンバーワン。年間平均で約140棟の家を建てる会社に。その秘訣は?

弊社にはヒット商品があるわけでもなく、正直に申し上げて「秘訣は特にありません」というのが私の答えです。強いて言うならば「社員の力」ですね。

入社してからずっと人と人との関係を大事にし、お客様をはじめ、社員や協力業者、多くの皆様との絆を大切にしようとしてきました。そうした小さな積み重ねが結果として、今の成果につながったということだと思います。

現在、お客様や協力会社からのご

JR HOTEL CLEMENT TAKAMATSU
Sweet White Day 2018.3/14
3/14

JRホテルクレメント高松ではホワイトデーにぴったりな限定のコース&商品をご用意いたしました。大切な方と素敵な時間をお過ごしください。

スカイレストランフィオーレ 20F

ホワイトデーコース
お1人様
¥7,000

厳選した春の食材をふんだんに使用し、見た目も鮮やかな特別コースです。

予約特典
女性にミニブーケプレゼント

ベーカリーショップ 1F
チョコレート各種
単品 ¥165~

パティシエがひとつひとつ丁寧に心をこめてつくった特製チョコレートです。お好きなものを箱に詰めて贈ってみてはいかがですか。

期間中、ステーキハウス四季・パークアストロでも限定商品をご用意しております。

JRホテルクレメント高松
JR HOTEL CLEMENT TAKAMATSU

お問い合わせ・ご予約
フィオーレ Tel.(087)811-1163
ベーカリーショップ Tel.(087)811-1111(代)

紹介で売上の半数近くを占めているほどですからね。

▼家購入前にお役立ち「住まいの図書館」、購入後にお役立ち「住まいの相談館」の現況は?

弊社では、「はじめての家づくりで何から始めていいのかわからない」というお客様のために、住宅建築のことはもちろん、香川県内の土地情報、資金計画までをトータルにサポートするシヨールーム「住まいの図書館」を設けています。

また、弊社のお客様が家を建てた後も笑顔で安心して暮らし続けていただけるよう、メンテナンスやリフォーム等をはじめとしたアフターサポートを行う「住まいの相談館」も設けています。



住まいの相談館

どちらも多彩な住宅設備と資料を展示した体感型のシヨールームで、おかげさまで平日・土日問わず、多くのお客様に足を運んでいただいております。

今年「あなたのそばの日進堂」をテーマとし、西讃地区のお客様のために「住まいの図書館」と「住まいの相談館」をオープン予定です。



住まいの図書館(東支店)

▼経営理念は「日本いち笑顔を作る住宅会社を目指す」

「日本いち笑顔を作る住宅会社を目指す」という経営理念は、私が社長に就任した一年目に掲げたことです。

家づくりは多くの方が協力し合っ

香川県

中小企業の働き方改革を推進する人材が求められています。

参加費 無料
事前申込要 定員80名 (先着順)

社会保険労務士、中小企業診断士などを対象とした専門講座

働き方改革コンサルタント養成講座

従来の「働き方」「休み方」を見直し、働きやすい環境の整備や労働生産性の向上を目指す企業に対し、諸要因の分析や課題の解決などを行う、「働き方改革コンサルタント」を養成します。

3月15日(入門コース)・16日(実践コース) 両日とも13:00開場
13:30~16:30

2日間連続受講を推奨します。1日だけの受講も可能です。

会場: サンメッセ香川 中会議室 高松市林町2217-1 ㊦あり
対象: 県内で活動している社会保険労務士、中小企業診断士、および香川県経営者協会・商工会議所・商工会等の企業への指導助言の担当者など

各コース受講者に、「働き方改革コンサルタント養成講座修了証」を発行します。

講師 渥美 由喜氏
内閣府少子化危機突破タスクフォース 政策推進チームリーダー(東経研研究所)

お問合せ NPO法人わははネット 香川県高松市大工町1-4
TEL 087-822-5589(月~金 9:00~17:00)
wahaha@npo-wahaha.net

申込締切日 3月5日(月)
参加申込は「電話」または「お申込みフォーム」で TEL.087-822-5589
お申込みフォームは、こちらから▶

主催/香川県商工労働部労働政策課・香川働き方改革推進会議 平成29年度働き方改革コンサルタント養成講座業務

作り上げていくものです。お客様はもちろんのこと、協力業者や職人さんたち、コーディネートや設計、現場監督など私たち社員、また金融機関や登記などを行ってくれる先生方など、一つの家を作るのに何十人もの人が携わります。

このように多くの人たちの仕事の集大成である「家づくり」を通じて、みんなを笑顔にしていきたい。日進堂という会社を通じて、みんなの笑顔を広げていきたいという想いから作りました。

▼100年続く会社へ。今後のビジョンは？

私たちの考えをもっと広めたいという想いもあり、まずは今年の秋頃を目処に、初の県外進出となる「岡山支店」を開設しようと準備を進めています。

もちろん新たな支店開設は、社員の活躍の場を広げ、同時に「新店舗の支店長を任せたい」という社員のモチベーションアップにもつながります。

社員の成長なくして会社の成長はありません。これからは社員一人ひとりの成長につながり、そして弊社に関わるすべての人が笑顔になれる戦略をどんどん仕掛けていきたいと思っています。

(一)

「今期は6つの目標に尽力」 設立50周年祝賀会の 喜久山社長あいさつ

日進堂が設立50周年を迎えることができたのは、協力業者をはじめとする関係各位の皆様、そして幾多の困難を乗り越えここまでやってこられた先々代、先代の千田社長、併せて共に苦勞を分かち合いここまで付いてきてくれた社員みんなのおかげです。ありがとうございます。

これまで「クレームのない家づくり」をモットーに、私を含め社員の成長につながる改革を進めてきました。そして、「日本いち笑顔を創る住宅会社を目指す」という経営理念のもと、私をはじめ社員、協力会社とともに邁進して参りました。

設立50周年は、私が経営者になり10年目の節目でもあります。今から約9年前、この同じ場所で私の社長就任式を行いました。

「素直な気持ちで耳を傾け、環境の変化に対応できる経営者、会社にしていく」「100年続く企業を目指す」ということを約束させていただきました。そして私の社長就任前の常務時代に経験した、倒産の危機を教訓に、もうそのようなことは二度と繰り返さないことを誓い、景気に左右されない財務基盤の構築や安定した財務体質の確立にも取り組んできた10年間でした。

これから建築業界は、少子高齢化や人口減に伴って大幅な着工棟数の減少が予測されています。今から10年後には住宅着工棟数が約4割も減り、香川県は約2000棟になるとも言われています。

そのような厳しい経済状況の中、10年続く会社を目指し、県内シェア10%を獲得する年間着工棟数200棟を実現するために、今期は6つの目標にチャレンジします。

1つ目は、私たちが10年以上、標準としていた住宅商品を大幅に改正致します。これからの環境の変化、様々な顧客ニーズの変化に対応し、また幅広い顧客層に対応する「フリーチョイスの家」を開発し、受注増を目指します。

2つ目は、県内エリアの基盤構築として三豊市の支店をシヨールーム（住まいの図書館）化



し、西讃地区の受注拡大を目指します。また綾川や国分寺エリアをターゲットとする「南支店」の開設も今後の視野に入れていきます。

3つ目は、エリアの拡大を目指し、岡山支店を開設致します。早期に一支店10億円の売上を達成できるよう努める所存です。

4つ目は、不動産仲介業の新たな事業構築です。高松市中心部において、不動産の買い取り専門店を開設し、買い取った中古住宅等のリフォーム後の再販や、古家解体後の新築販売を行う「まちプロジェクト」等を通じて、空き家対策に力を入れていきます。

5つ目は、住宅のメンテナンスを主とした住まいの救急隊の発足です。「クレームのない家づくり」をモットーに、アフターサービスを重点的に取り組んできた実績は日進堂の特徴であり、他社に負けない大きな強みそのものだと確信しています。これをアピールすると同時に、弊社のお客様以外の方にもメンテナンスやリフォーム等をご提供できる仕組みづくりを構築していきます。

最後の6つ目は、富裕層向け商品を主とした別会社の設立です。グループ会社であるファミリーホームはローコストのお客様がターゲット、日進堂のお客様はミドルクラスがターゲットです。今後、大手ハウスメーカーにも対抗できる富裕層をターゲットにしたハイクラスの商品を取り扱う別会社を立ち上げ、グループとしてのメリットを存分に活かせる戦略を練っていききたいと思います。

これからは私たち日進堂は、日々成長することを心掛けながら皆様との絆を大切に、次の60周年もまた皆様とお祝いできることをお約束致します。