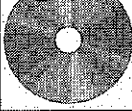


総合

特別企画・第3回

武蔵野の経営サポート  
成功の秘訣に迫る



武蔵野の経営サポートを取り入れ、倒産の危機から一転、飛躍的な成長を遂げたアドレス。「環境整備」の実施、全従業員による「経営計画」の共有が順調に進んでいった。

昇社長だが、どうせ売り上げが伸びないのであれば、困っている人たちに住宅や事務所を無償提供し、「地域企業」の役目を果たそうと考えた。



武蔵野・小山昇社長

だが、そんな折に発生したのが東日本大震災。アドレスの拠点である福島県は一気に混乱に陥り、「不動産需要」が激減したのは言うまでもない。「今後どうなるのか、本当に分からない状況だった」と語る高尾

危機にも負けず

明確な戦略があったわけではないが、震災の混乱がおさまってきた頃に回復してきた不動産需要が、アドレスのもとに多く集まることとなった。「本当に困っている時に、よきやってくれた不動産会社」といった評判が上がっていたため

会社全体に一体感、規律も

だ。「これでもか、というくらいお仕事をお願いしたい」とかできた（高尾社長）。この前代未聞の外的要因による危機にも負けなかったアドレス。それは、「環境整備」と「経営計画書」による会社全体の一体感があつたからに他ならない。「高尾社長なら何とかしてくれる」「アドレスなら大

丈夫」と、従業員全員が信じ、行動していった賜物と言える。  
変えるなり、今

必要な社長の覚悟

売上高3900万円から12億7000万円へ、50万円の利益が2億8000万円に。武蔵野が提唱する「環境整備」、そして、従業員が具体的な行動に移せないことは記さないという「経営計画書」の共有。会社が一致団結する雰囲気、土壌、



そして規律が出来上がる仕組みが、武蔵野の経営コンサルの特徴だ。最も重要なのは「社長がそれを受け入れる」という覚悟。だと高尾社長。そして、武蔵野の小山社長も「高尾社長は、『はい』『喜んで』と素直に実践に移したところが素晴らしい」と語る。

武蔵野は、地域密着型の不動産会社「アドレス」の成長の軌跡を収録したDVD（写真、3万9800円、税別）を販売中だ。武蔵野の経営コンサルを取り入れ、成功企業となった「秘訣」を紹介している。

新発想の「合法民泊」

チェックインはコンビニで

沖縄・不動産事業者の組合が始動

武蔵野の小山昇社長が大切にしている言葉がある。「いつか、いつかと思うなら、今」という言葉だ。会社を変えるということは、過去の会社のやり方を変え

予約後、宿泊予定者のスマートフォンなどの端末に予約番号が届く。宿泊施設近辺の指定されたコンビニに赴き、店頭に掲示されている専用QRコードを通じて予約番号を入力すると、端末に鍵キーが

された。沖縄では近年、「特に家族連れの人々観光客の宿泊先が足りない」（同社の柿本洋務取締役）状況。そこで県内の空き家化している戸建て住宅を民泊向けに転用

し、その受け皿としたい考えだ。沖縄でも民泊が増え始めているが、違法営業が多く近隣からのクレームも出始めているという。そうした既存のサービスと二線を画し、合法を前提に、コンビニのインフラ機能に着目した仕組みを考案。店員の存在や防犯カメラによる安全性の確保のほか、食料・備品の購入のしやすさから、宿泊における利便性向上を見込む。

7月より、コンビニ店舗と3カ月間の実証実験をスタートさせる予定。日建開発が所管する豊見城市の戸建てを改装し、旅館業法の簡易宿所の許可を取得した上で第一号物件として稼働させる。

今後は民泊新法に基づく許可の取得や、チェックインのポイントになりうるレンタルカー会社や空港、地域の食堂などの提携も検討しているという。並行して不動産事業者や家主に組合への参画を促し、物件の確保を進める考えだ。清掃やリネン交換など宿泊関連事業者についても、出資の形で参画を募る。組合は、物件提供元から宿泊料金の20〜25%、宿泊者から同5%を手数料として受領。宿泊料金は、4〜5人が宿泊する戸建てで1万円前後を想定している。

会員数が大幅新設理事長に

リンベーション  
議会は6月23日、田区の学士会館で開き、定款変更なり承認した。定款変更では、総会を終場後で理事会が開催場に山本卓也氏代表取締役、会長代表取組に大島氏、副会長に大島氏、事務局長に理事局や理事会行政、広報、講演活動のほか、外郭携業務。副会長は

