

キラッとひかる
企業の知恵を
ご紹介



埋もれた空家の「リ・プロデュース」で 地域一体型の発展を目指す



明るく開放的な四条大宮の店舗。平成14年に不動産フランチャイズチェーン「センチュリー21」に加盟した



代表取締役の島本猛男さん

株式会社ライフ住宅販売

代表者/島本 猛男
住 所/京都市下京区五坊大宮町 96-6
TEL / 075-813-3700
URL / <http://www.c21-life.com/>
事業内容/不動産業(売買仲介・賃貸仲介・賃貸管理)他

売主がその気になる営業で オンリーワン商材を掘り起こし

限られた土地・建物の中から、お客様のニーズにかなう物件を見つけることは、中小の不動産会社にとって容易なことではない。今までのように買主を中心とした営業ではなく、「売主に積極的にアプローチして、当社ならではのオリジナル商材を増やしていこう」と考えています。島本猛男社長が力を注いでいるのが、京都市内にたくさんある空家の掘り起こしと有効活用だ。

一見、古くて老朽化していても、少し手を加えれば住みたくなる家

がたくさん残っている。例えば、奥まった場所にあつて立地的に不便な建物も、外観に千鳥格子を配し、坪庭やおくどさんをそのまま活かした京町家風に改装することで、「路地の奥に佇む隠れ家」へと生まれ変わる。近年の観光客の増加に伴い、住居目的以外に、ゲストハウスやセカンドハウスなど収益物件として需要が拡大しているという。単に空家を仕入れて販売するのではなく、「京都らしさ」の魅力を建物にプラスし、付加価値を高めて提供しているのが特徴。「今まで見向きもされなかったような物件が高値で売れていくことも少なくありません」。売主の満足度

人、店舗、情報の質を磨き 顔の見える最高級のおもてなし

お客様にとって、土地や建物は決して安い買い物ではない。「サービスを提供する私たちの資質を高め、その価格に見合った最高級のおもてなしを心がけています」と島本社長。同社では年に数度、外部の専門家を招いてビジネスマナー研修を開催しているほか、毎週日曜の午後、社員

社会ニーズに応え、 会社の価値を高める

昨年12月、同社は京都府「知恵の経営」実践モデル企業に認証された。空家の有効活用が公的機関に認められ、ビジネスとしてはもちろん、地域の賑わい創出や活性化などに役立っていることに改めて気づかされたという。「社員一人ひとりが、やりがいを持って仕事に取り組むよう

になりました」と振り返る。まずまず市場競争が激しさを増す中で、「ゲストハウスやセカンドハウスに加え、今後は介護住宅やケアハウスなど高齢社会のニーズに応えることで、当社の価値を高めていきたいです」。地域で暮らす人たちが高齢者、外国人の明るい笑顔が、新しく生まれ変わった町家のそここで、今日も生まれている。



京町屋の再生にも携わり、その効果的な活用も提案している



ビジネスマナー研修の様子



店内は、コミュニティスペースとしても活用されている

が自主的に集まって勉強会を開いている。売主、買主、営業担当など各パートに分かれて接客姿勢や言葉遣いを学ぶロールプレイング研修、人間力アップ研修など、時には先輩社員が講師役として指導しながら、実践に即した内容でもてなし向上を目指している。

多くのお客様がインターネットで情報を得る時代、同社ではホームページの充実にも力を注ぐ。単なる物件紹介に留まらず、スタッフ一人ひとりの顔の見えるページや利用客の生の声を紹介したページを掲載。会社の経営姿勢や実績がひと目で分かるように工夫することで、お客様に安心感を与えている。また、2年前に四条大宮にオープンした明るく開放的な店舗は、気軽に本格的なドリンクを楽しめるカフェサービス、お子様連れでも安心して商談していただけるキッズコーナーを整えるほか、外部に対してもコミュニティスペースとして町内の会議や趣味の教室に無料で使ってもらうなど、地域密着型の経営に取り組んでいる。

いきなりお客様のもとを訪ねて、「空家を売ってください」とお願いしても話を聞いてくれないだろう。「人材」「店舗」「情報」の三位一体で会社の魅力を高めていくことで、お客様との信頼関係を築き、良質な物件の仕入れ・販売へと結びつけている。

解説

知恵のポイント

お客様に選んでいただくための 知恵の広がり

空家は現地調査をしなければ発見できません。ライフ住宅販売では、社員が京都市内一円をくまなく回って、自分の目と足で空家を確かめています。魅力的な商材をこちら側から作り出すことでお客様に対して積極的に提案していくのが同社の発想。空家オーナーに選ばれるために、ビジネスマナー研修や人間力アップ研修などを取り入れ、礼儀正しく真摯な対応を心がけるほか、売主をその気にさせる企画力と、思いを伝えるプレゼンテーション力が同社の強みといえます。今まで見向きもされなかった空家がどんなふう生まれ変わるのか、オーナーにどんなメリットをもたらすのか。例えば、ゲストハウスやセカンドハウス、高齢者向けのケアハウスなど、新たな用途開発を提案することで、市場価値の創出に貢献しています。

空家の有効活用は、地域に賑わいをもたらすだけでなく、防犯や景観の保全にも役立ちます。人や店舗を中心としたおもてなし力の向上が新たな物件獲得につながり、さらに地域貢献の取り組みへと結びついていく。知恵の連鎖がどんどんと広がっています。

応援します! 創業・経営革新・知恵の経営に取り組む
企業のご相談にお応えします。 相談 無料 TEL: 075-212-6470
(中小企業経営支援センター 知恵産業推進室)