住まい・暮らし・文化

特別企画・第1回

武蔵野の経営サポート
成功の秘訣に迫る
会社のベクトル、全員で把握

武蔵野（東京都小金井市）は、01年に中小企業を対象とした経営サポート事業を開始した。現在の会員企業は600社。会員は、不動産業をはじめ、製造業、小売業、卸売業、サービス業など様々な業種の会社で構成されている。企業業績を向上させる"秘訣"に、業種の違いはないようだが、このほど同社では、経営サポートを取り入れて業績を飛躍的に伸ばした企業を紹介するDVDを発売した。福島県いわき市に本社を置くアドレスだ。同社は、武蔵野が提唱する「環境整備」「経営計画書」をどのように取り入れたのか。その一部について、3回シリーズで紹介する。

不動産売買仲介、賃貸、ビル事業などを手掛けるアドレス（福島県いわき市、高尾昇社長）は、グループ全体で60人強の社員で構成される企業だ。不動産売買部門だけでも4店舗で前年度の売上高は約12億7000万円、利益は2億800万円に上る。

不動産業に従事していた高尾社長が98年に独立、設立した会社だが、決して順調な道のりだった訳ではない。当初は売上重視の企業スタイルで、設立後3年間で41人の従業員が辞めていった。売上高は3900万円で利益は50万円。「とにかく会社が汚い。従業員は個人事業主のような集まりだった」と高尾社長は当時を振り返る。

先が見えない状況の中、何とか打開策はないものかと考え抜いていた高尾社長。そんな時、武蔵野の経営コンサル事業に出合った。02年のことだった。

地域密着で経営賞

武蔵野は元々、「ダスキン事業」で地域密着型の事業を展開しており、小山昇氏が社長に就任してからは、マルチメディア事業など様々な新規事業に着手。00年に日本経営品質賞（中小規模部門）を受賞したことから同社の経営手法に注目が高まり、多くの中小企業がその手法を学びに同社を訪れるようになった。それがきっかけで、01年から経営サポート事業をスタートさせた。

武蔵野の経営サポート事業の大きな柱は「環境整備」と「経営計画書」。「形から入り心に至る」といった武蔵野流経営の原点である「環境整備」、そして、会社のベクトルを従業員全員がしっかりと把握できるようにまとめたのが「経営計画書」だ。

赤字と黒字を行ったり来たりだったが、武蔵野の経営サポートを取り入れ、そして、地域になくてはならない不動産会社に成長したアドレス。高尾社長は、「何が変わったかと言えば、社長の決意。よい会社、悪い会社ではなく、社長の意気込みが会社を決める」と語る。

次回以降、アドレスがどのように躍進してきたかを紹介する。

高尾社長（左から2人目）を中心に一致団結した雰囲気があるアドレス

旭化成不レジ

台湾で海外初マンション
地元ゼネコンと共同事業で

旭化成不動産レジデンスは、初の海外マンション分譲事業こ台湾・新北市中和区で価交換方式により地権者と共同して総戸数191戸の「中和市南勢段集合住宅（仮）」を建設する。

新北市は台北市のベッドタウンで、現地は台北駅から27分の中和線「南勢角駅」歩5分の立地。鉄筋コンクリートは欣荘建設、施工は億欣営造。

旭化成不によると、「台湾の都市部で建設されるマンションは、地権者の全員合意による地権者との共同事業が多く、同事業もそのひとつ」とし、複雑な権利関係を調整する合意形成力やノウハウに

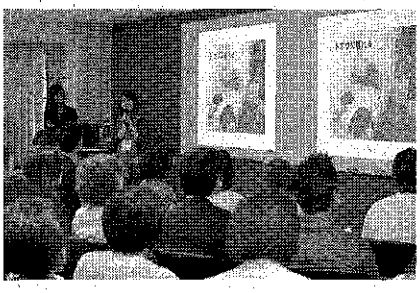
富裕層向け販売強化
伊丹にモデルハウス

パナホーム

パナホームは、富裕層向け戸建て住宅の販売を強化する。このほど、兵庫県の伊丹展示場こ「CASART」こ

日本フリーランスインテリアコーディネーター協会（JAFICA、会長・江口惠津子ヴェルディッシモ代表）は、今年2月に1週間の日程でスペインのバルセロナで行った海外研修の報告会をインテリア産業協会会議室でこのほど開いた。研修は、現地のペンションの9室に泊まり込んだインテリアコーディネーター9人のプロフェッショナルが自己調達した部資材を使ってそれぞれの部屋をコーディネートするプログラム内容。9人が登壇し、それぞれの仕事ぶりをスライドを交えて解説した。

冒頭、JAFICA顧問で研修にも参加した最年長の竹内康彦氏が、以前、現地への一人旅で日本人のこのペンションオ然巡り合ったの に企画が持ち上を披露した。



改装手順を説明する江口会長

現地ペンション9室を改装
バルセロナに足跡

二十数年、世 続けているとハ は、「改修の計 ていたことをオ 聞いて、ICに

同社では、パウダールームやゆったりとした洗面スペースこ対する関心が高い。ここ