

新春インタビュー 全国賃貸管理ビジネス協会 高橋誠一会長

民泊新法の施行、住宅セーフティネット法や120年ぶりとなる民法の改正など、新たなビジネスチャンスの枠組みが新設、もしくは改正された。賃貸管理業界を取り巻く環境が変貌する中で、これらにビジネスにどう取り入れ、生かせばいいのか。新しい領域になかなか踏み出せない企業は少なくないはず。次々と新たな事業を手掛ける三光ソフランホールディングスの代表であり、全国賃貸管理ビジネス協会の高橋誠一会長にその秘訣などを聞いた。
(聞き手＝坂元浩)

「新たなビジネスチャンスを探る時期にある。まず、経営者は、研ぎ澄ました感覚で何が最良かを考えねばならない。新規事業は誰も失敗したくない、リスクがあり、恐いものだ。誰もやらないことを進めていくには、損をしてケガをしないくらいにいい、という感覚で始めてみる」

「三光ソフランでは様々な事業を手掛けている。」

「不動産のほか、運営居室数で日本一となったグループロームなどの介護や医療、保育、カフェ事業など、すべて運営を含めてグループ各社で手掛けている。沖縄の宮古島や海外のホテルも展開し、どれも畑違いの事業への進出だ。担当スタッフも未経験者ばかりだったが、真摯に向き合い、どうすれば利用者が喜ぶのかを共に考え抜いた。当然、そこでは努力が必要となる」



「成功事例をまず真似することが大切」と高橋会長

「二の足を踏む企業は多い。」

社員に夢を与える

業績が伸びる秘訣語る

「新しい取り組みは、初めは何も分らないのが当たり前だから、成功した賃貸管理会社を真似ることが大事だ。英会話の勉強と同じで、徹底的に真似する。実際は、それさえ出来ず勝手にこまねく企業がある。大したアイデアもなく、自分なりの考えで始めるから失敗する。真似は才能の一つ。真似を尽くした後に、初めて自分の考えを取り入れる。そこから、本当の意味でスタートとなる」

「ただ、前提には、本業の基盤を強固にしておく必要がある。安定した事業を営むことが、夢を実現するための土壌である。従来モデルにこだわっていきなさい」

「逆にセミナーなどへ多く参加するが、学ばない経営者もいる。良いと感じたら、取り掛かってみる。それを真似て、自分のものとする。その先に、儲かる仕組みが見えてくるはずだ」

「今年、協会の運営は、」

「役員には、夢と希望をかなえる目標達成の予定表をつくってもらい、どうしたら業績を伸ばすことができるのかと、昨年よりも少しく考え方を考えてもらって後押しをしたい。会員各社が輝けば、協会、業界の発展、オーナーの満足度を向上させることになるだろう」