

社長の流儀

住まいはあくまでも「幸せ」の手段。暮らしを想い、たくさんの笑顔と感謝の種を蒔くために。



SUMAI & ROOM JYOHOKAN



有限会社住まいる一む情報館
代表取締役社長

志田 宏

Hiroshi Shida

材木業から不動産業への二次創業。人の役に立つ生き方、ビジネスを形に。

志田宏社長が不動産業を興したのは平成3年、23歳の時である。

当時、志田家は父親が昭和53年に起業した材木業を営んでおり、その跡を継いだものの、住宅建設における木材の需要は新建材による工法の急速な普及で激減、売上は好調時の約半分まで落ち込んでいた。

強い危機感のなか、志田社長はすぐに資格を得て「志田不動産」を立ち上げる。

「小さい頃から親が手形で苦労していたのも知っていましたし、何よりも人の役に立つ生き方、仕事をしたいという思いが強かったですね」。

材木業を兼業しながら、不動産業に身を投じた志田社長は、次々と業界の慣習を打ち破っていく。

土日祝日の営業、お客様が気軽に立ち寄れる店舗づくり、敷金精算の入居者負担からオーナー負担への転換、そして、賃貸情報等の幅広い収集と発信。

「今では当たり前前のごことになっていますが、当時はなかなか理解されませんでした」と志田社長は笑う。

徹底して買う側、借りる側の立場にたった営業方針は、結果として成約実績を伸ばし、オーナーや売り手からの信頼に結びついていった。

平成16年には法人化し「住まいる一む情報館」を設立。業績は伸び続け、毎年売上

記録を塗り替えている。

深刻な空き家問題の解決に向けた、

空き家ネットワークサービス

「空き家は社会的な問題もありますが、一番困っているのは持ち主の方なんです。解体して更地にしても、その後どうすればよいか先が見えない。それでは多額の解体費用も工面のしようがありません」。

このような実情を踏まえ、管理代行、賃貸仲介、売買業務を三本柱にした住まい再生、空き家管理サービスを開始。

また、空き家問題の解決は、相続や税金など多岐にわたり、行政にも専門の相談窓口はない。そのため、解体業者、工務店だけでなく、税理士、弁護士、司法書士など



店舗2階には、キッチンが隣接したミーティングスペースがあり、スタッフとお茶をしながらゆったりとした気持ちで打ち合わせすることも多い。

様々なプロと連携し、ワンストップサービスを提供できる新たな体制を整えた。それが「空き家相談ネットワーク」のサービスである。

「空き家問題の解決は、地域にとって不動産業に関わる者の使命だと思っています。売ってくれてありがとう。買ってくれてありがとう。貸してくれてありがとう。こういったお互いの気持ちを繋げていくのが、私たちの役目なんです」。

風水師プロデュースによる分譲住宅の販売事業をスタート

現在「住まいる一む情報館」では、前身



●有限会社 住まいる一む情報館
設立 昭和53年(平成16年法人化)
所在地 〒991-0041
山形県寒河江市大字寒河江字横道137
TEL:0237-86-6396
FAX:0237-86-6390

URL <http://www.sumai-room.com>
Email: info@sumai-room.com
山形県知事免許(3)第2212号
(社)山形県宅地建物取引業協会会員

●志田宏 プロフィール
1969年生まれ、寒河江市出身。
寒河江市立中部小学校、陵南中学校、日大山形高校普通科卒業。
資格/宅地建物取引主任者、二級建築士
座右の銘/点々相連ねて線を成す。
線々相並べて面を成す。
面々相重ねて体を成す。

取材・文/長岡 信也(有限会社 マン・クリエイト)
撮影/菊池 元樹(株式会社 アイ・エム・シイ)

CORPORATE & PERSONAL PROFILE

感動を提供するには、まず自分たちが感動を体験すること

の木材業、賃貸仲介業、住宅売買、空き家相談ネットワークのサービスなどが主な業務。これに加え「風水(ふうすい)」を全面的に取り入れた住宅の分譲を新たに始める。「風水はいろいろな捉え方がありますが、いわゆる環境学です。風水心理カウンセラーである私の妻が全面的に関わり、気の流れや方角の吉凶など裏付けのある設計を行います。今までにない試みです。で、私自身とても期待しています」。

そこで、社員の誕生日にサプライズを用意したり、全員で登山や敬称抜きをルールにした親睦旅行を計画するなど、感動体験をコンセプトにした社内イベントを通して、自分たちで感動を作っていくこと。

家づくりだけでなく、風水セミナーの開催も視野に入れ、少しでも人の役に立ちたいと志田社長。

それは親を大事にする、正直であるといった当たり前のことなんですが」。

「お客様に感動されるような行動をしよう、とスタッフに常に話すんですが、なかなかできない。自分自身が感動した経験が少ないんですね」。

だからこそ、物件の案内や成約ありきではなく「感謝と笑顔の種を蒔く」という意識を社員に求める。それは、父親の口癖でもあった「知り合いに売るのは経営ではない、いかに知らない人を買ってもらうことだ」との言葉につながる。

創業者から二代目に受け継がれている経営哲学である。