

播磨経営倶楽部 鹿児島視察旅行に行ってきました!!

株式会社 稲田会計事務所

平成 25 年 6 月 5 日～6 日にかけて、播磨経営倶楽部初の研修旅行に行ってきました!!

行先は本州最南端の鹿児島。初めての研修旅行からいきなりの遠方...播磨経営倶楽部はエンジン全開ですね

今回の研修旅行の目的については、鹿児島にある日本一の地域工務店と呼ばれる株式会社シンケン様に会社訪問し、中小企業の地域におけるブランディングの成功例を学び、自社の経営戦略構築の参考とすること。

知覧特攻平和会館を訪ね、戦時中自らを顧みず命を賭して国を守ろうとした知覧の英霊の思いに触れ、改めて「日本人とは何か?」「日本の国の良さとは何か?」を考える機会をもつこと。

の 2 点を目的として、研修旅行は開催されました。

参加された方、それぞれで感銘を受けた点は異なると思いますが、この場では私の思いを皆様にお伝えしたいと思います。

1 日目 (株)シンケン様への会社訪問

出発は姫路駅始発(6 時 54 分発)の新幹線「さくら」に乗り、約 4 時間かけて鹿児島へと向かいました。

到着した時には、朝早かった事と長旅の影響もあり、みなさんお疲れモードだったのですが...そこはさすが経営者の集まりです!!最初の目的地である、鹿児島市内にある百貨店「マルヤガーデンズ」に到着した時には、みなさん仕事モードに変身しており、サラリーマン気質な私は、ビックリするばかりでした(@_@)



ちなみに、なぜ最初の目的地が百貨店なのかというと...

なんと、マルヤガーデンズ 7 階にはシンケン天文館モデルハウス「モイス

の家」があるのです!!

百貨店内にモデルハウスを展開するという、私には思いもよらない営業戦略ですが、成功する自信があつての戦略だったのでしょう。モデルハウスは大繁盛で集客数・住宅成約率ともに順調という事で、驚かされるばかりです。

ここで、私の勘...百貨店にモデルハウスを常設する事により、会社のユニークさを伝えとともに、百貨店に展示する事で、住宅展示場にあるモデルハウスに訪問するという敷居の高さを、グッと低くし、住宅に興味のなかった来場者を、住宅に少しでも興味のある来場者(潜在客)へとランクアップさせているのかなぁと思いました。あっ!?間違っていたらゴメンナサイ(>_<)

ただ、洗練された内装と素敵な接客サービス、これがタダ!?と思わせるパンフレットの数々などを見ていたら、実際に私は、住宅に少し興味を持ってしまいました。なので、私の勘も遠からずだと思うのですが...

さて、マルヤガーデンズでのモデルハウス視察を終え、美味しい昼食を頂いた後は、本日のメイン、株式会社シンケン様本社に訪問し、迫社長より講話を聴かせていただきました。



当日は、ご覧の通り、我々以外にも建設業界団体の方々が参加されており、改めて、シンケン様の知名度の高さを実感しました。

お話の内容は本当に素晴らしいものばかりで、感銘を受けた事を挙げればキリがなく、とても用紙 2 枚にまとめられるものではありませんでした。

なので、申し訳ありませんが、私が特に感銘を受けたお話について、お伝えしたいと思います。

参加者の皆様からすれば、ご不満の残るレポートとなるかもしれませんが、そこは私を派遣した弊社社長 内海に抗議して下さいね(笑)

④ 商品のブランディングについて 商品に圧倒的な自信をもつこと

価格競争から脱却すること

建てた家を「資産」と呼べること
これだけ読むと、まず「資産で何の事?」と思われるかもしれませんが順を追って報告しますね。

まず、商品への自信がシンケン様の経営戦略立案にあたって根底にある部分だと思います。商品力があるからこそ、強気な経営ができますし、何より価格競争からの脱却につながります!!「買いたい人にだけ売る」という一見シンプルな営業方法をされていますが、これはおそらく一番難しい方法であり、一番利益が残る方法(値下げ以来なんて無くなりやすから)なのだと思います。

そして、私などでは全く思いつきもしなかった事...そう「資産」です。お客様にとって、建てた家が「負債(住宅ローンが具現化したもの...)」ではなく「資産(価値あるもの)」と呼べること。そして、その家を見た人がシンケンで家を建てたいと思えるシンケンにとっての「資産」であること。

この考え方は、素晴らし過ぎて、ニヤニヤしてしまいました(笑)

そう、自社商品は一步社外に出れば、簿外の広告宣伝資産となるんですよ...迫社長凄すぎです!!

⑤ 商品の開発方法等について

商品本来の目的を追求すること
常識を覆すこと
楽しく仕事をする事

以上の 3 点は、どんな印象を持たれるでしょうか?

商品本来の目的を追求する事は当然の事と思われるかもしれませんが、迫社長が考える「家を建てる人」の本来の目的(求めているもの)とは「家」ではなく「心地いい暮らし」と考えられており、この「心地いい暮らし」を追求した事が家づくりの常識(慣習)への疑問につながり、常識を覆した家づくり(商品)が開発されたのだと思います。昔ながらの工法に疑問を持ち、「大工に頼らない工務店」を目座す...たしかに、常識を覆していますよね(笑)

また、楽しく仕事をする事とは、シンプルに「建てたい家を建てる」という事でした。単価を気にして、

播磨経営倶楽部 鹿児島視察旅行に行ってきました!!

株式会社 稲田会計事務所

不本意な家を建てても楽しくなく、その仕事は長続きしない...だからこそ、価格の主導権はシンケンがもち、建てたい家を建てるという事です。本当に強気な経営ですよ。

ちなみに、もし見積の結果、建築価格 3,000 万円となり、予算が 2,000 万円の場合には、「もう、1,000 万円用意してから、また来てください」と断るそうです...こんな、話初めて聞きました(笑)

◎ 経営の基本について

理念の実践

「何のために?」...目的を明確にする
潜在客(見えていない客)の創造
顕在客(見えている客)を追わない
付加価値の創造
「売値は自分で決める」

迫社長の経営の考え方の根幹にある部分を知れたような気がして、大変ありがたいお話しでした

特に顕在客を追わずに潜在客の創造に尽力するというお話は目から鱗でした。顕在客は自然と顧客になるという営業システムも構築されているのだと思います。

本当は、もっとたくさん良いお話しを聞かせていただいたのですが、全て挙げていると本当に原稿が大変な事になりますので、心苦しいのですが、以上で迫社長講話の報告を終わらせていただきます。

続いて一向は、KTS 住宅フェアという住宅展示場に向かいました。



この住宅展示場には、たくさんの大手ハウスメーカーがモデルハウスを展示しているのですが...一番奥には、「与次郎ヶ浜モデルハウス」というシンケン様のモデルハウスが展示されています。

なんと、この住宅展示場では、与次郎ヶ浜モデルハウスに行った帰りに、大手ハウスメーカーのモデルハウスに立ち寄りという噂があるほど、他社を上回る圧倒的な集客力を持っているそうです。

ちなみに、このモデルハウス築 12 年となっているそうですが、それでも昔と変わらず、来場者の心を惹きつけ、他のモデルハウスとは一線を画した商品力を備えているように感じました。

私も、一步入ってみると、思わず笑みがこぼれる素敵な空間が広がっており、こんな家に住んでみたいという、思いだけがそこにありました...。本当に素敵な家づくりをされている建設会社さんですね(^O^)

そして、一向は会社訪問等を終え、指宿温泉へと向かうのでした...

初体験の砂風呂・美味しい食事・緊張してあまりお話しを出来ていなかった参加者の方々との交流・そして可愛い仲居さん(笑)と、本当に楽しい一時を過ごさせていただきました。

え〜と、二次会については...ここでは、とても載せられるものではありませんので、割愛させていただきますね(笑)

2 日目 知覧特攻平和会館へ

2 日目の朝は 1 日目と違い 10 時出発と、ゆっくりとしたスタートとなり、前日の旅の疲れも遊び疲れもすっかり吹き飛んでいました

旅館を出発し知覧特攻平和会館には 11 時過ぎに到着し、約 1 時間半の滞在となりました。

そして...その 1 時間半、私の涙腺は崩壊し続けました。展示されている遺影・遺書・辞世の句・遺品 etc...展示されていた物は、聞いていた話や映画等のイメージ通りでした。

ただし、それらが実物となると、衝撃はイメージを遥かに超えてしまいます。特攻隊員の家族を想う気持ち、国への忠誠心、そして未来のためにという強い思い etc...とにかく強い衝撃を受け、無言で展示品を見続けていました。

正直、どう言葉に表せば良いのか分かりません...が、とにかく日本人として知っておかなければいけない事だと思えます。

「何故、経営者の研修旅行で知覧?」と思っていましたが、行ってみると、その必要性が十分に分かりました。

続いては、知覧武家屋敷で昼食(知覧特攻平和会館の衝撃か...みなさん少し口数が少なかったのが印象的です)を頂いた後、知覧武家屋敷庭園を見学し、今回の研修旅行は終了となりました。

研修旅行を終えての感想は、1 泊での鹿児島視察旅行と少しハードな日程ではありましたが、勉強させられる事はたくさんあり、また、懇親を深めるキッカケにもなり、大変意義のある研修旅行だったと思います。

参加された、みなさんも一同に「良い研修旅行だった」と喜ばれていました

研修旅行については、今後も開催を予定しています。是非、播磨経営倶楽部会員のみなさまには参加していただきたいと思います。

また、例会も随時開催されていますので、ご興味のある方は、迷わずに、ご参加いただければと思います。

是非、みなさんと播磨を活気づけていきましょう!!

(編集記：監査課 藤岡)



来たれ！播磨の次世代経営者！播磨経営倶楽部 会員募集！

入会を希望される方は、以下にご連絡ください。内容について、より詳しくご説明いたします。

〒671-2542

兵庫県宍粟市山崎町船元251-4

株式会社 稲田会計事務所

事務局：常務取締役 小林孝雄

TEL：0790-62-7277

eMail：kobayasi_takao@tkcnf.or.jp