

不動産

業界を変える!

安藤正弘

Part

ハウストウの挑戦

◎ はじめに

今から5年前の2007年2月、『不動産業界を変える！ハウスの挑戦』という本が発行されました。経営ジャーナリストの高橋範夫氏が当社を取材され、全体像を明らかにされた本です。本書はこの本の続編ともいえるべきもので、今度は私、安藤が筆を執ることにしました。

振り返ると、この5年は短くも長くもある時間でした。この間にリーマンショック、東日本大震災などが起こり、ハウスの取り巻く環境は大きく変化しました。その中で私たちは「不動産業界を変える！」という理念を変わることなく掲げ、走り続けてきました。その総決算がこの本だと言ってよいでしょう。

当社の歩みをよりよくご理解いただくために、本書は7章の構成となっています。まず第1章で「新築から中古」「フランチャイズ化」の二つが不動産業の大きな流れであることを説明します。2章は20年に及ぶハウスの歩みをつづっています。3章で当社がフランチャイズ・チェーン（FC）展開に乗り出した経緯などを説明し、FCの実情を具体的にご理解いただけるよう、4章で三つのFC加盟店に現場の実情をお話しいたします。

5章は私、安藤の半生と企業経営に寄せる思いをつづります。これを受け、6章で数名の幹部

社員に当社や私に関する話を話してもらいます。最後の7章の主題は「住宅情報モール」です。このハウズドゥの新しい取り組みをご説明するとともに、未来への展望をお話しします。

本書は前作『不動産業界を変える！(1)』の続編という位置づけではありますが、これ1冊でハウズドゥのすべてがわかるようにまとめました。

長引く景気低迷、東日本大震災など、日本社会は多くの課題を抱えています。その中で私たちは不動産業者に何ができるか自問してみると、やはり「良質の住環境をご提供する」の一語に尽きると思います。そして、この大目標を実現するためにハウズドゥは「不動産業界を変える！」ことを目指し、本書で述べる諸事業に全力で取り組んでいます。

本書をご一読いただき、私たちハウズドゥの夢や情熱の一端をご理解いただければ、これにすぐる幸いはありません。

2012年1月

ハウズドゥ代表取締役社長 安藤正弘

◎ 目次

はじめに	3
第1章 いま、不動産業界は	11
開発から流通の時代へ主役交代	12
中古住宅の取引とともにリフォーム市場も拡大	17
国土交通省も中古住宅とリフォームを後押し	19
拡大する不動産フランチャイズ	21
FC化が進む理由とメリット	23
第2章 ハウストウの履歴書	27
ひたすら必死に働いて成功を収める	28
人材採用に悩まされる	30
人材難は不動産業界全体の問題	31
住宅情報をオープンかつ迅速に提供	33
リフォーム事業のアップリフォームジャパンで成功	35
応募者の顔を覚えて新卒採用	37

向日市から京都市内に進出……………	38
ハウストウの誕生と名称のいわれ……………	40
4億円の融資とゴールドカードを獲得……………	42
リーマン・ショックを乗り越切る……………	45
住宅情報モールの展開……………	46
新生「株式会社ハウストウ」の誕生……………	48
第3章 F C 事業にかける……………	51
センチュリー21に加盟を断られる……………	52
建設、リフォームなど異業種からの加盟……………	54
売買特化では最大のF Cに成長……………	57
2015年までに500店舗を目指す……………	58
近代的なノウハウとシステムを加盟店に提供……………	59
開店前の人材採用から支援……………	61
蓄積データに基づく「行動シート」も作成……………	63
マニュアルや書式の提供……………	65
経営分析や勉強会で開店後も支援……………	66
本部と加盟店は対等のパートナー……………	68
第5回ハウストウ！全国F C大会を開催……………	71

第4章 F C加盟店は語る 75

兄弟でリフォーム業を拡大―高松南店 76

研修での出会いからハウズドウに加盟 77

開店当初から驚くほどの反響 80

女性の発想を住宅に取り入れる 81

スーパーバイザーとの対話による進歩 82

売主さんの再出発を手助け 85

改善の積み重ねが成果を生む 86

サイディング施工業からの参入―西はりま店 88

同業者の成功に刺激を受ける 89

「手まき」を始めてすぐに電話が鳴る 90

宣言どおりに総合グランプリを獲得 93

「丁寧」の積み重ねがグランプリに結実 94

「ここいえ」で新たなスタート 96

明治2年創業の老舗企業―川越中央店 98

一枚のファックスをきっかけに不動産業に進出 99

新店舗でワンストップサービスを実現 102

「不動産仲介」の意味が分からなかった店長 105

素人集団だからこそハウズドウ方式が生きる 107

司法書士事務所から不動産業に展開―多治見店 108

豊富なノウハウがハウストウ選択の決め手	111
司法書士事務所との間に相乗効果	113
「SV派遣フォローパーク」で基礎を学ぶ	114
新人教育に力を入れ全国大会を目指す	115

第5章 私の経営哲学 119

子供のころから貯金に励む	120
バブル崩壊で勤めていた不動産会社が倒産	124
人生を導く書物に出会う	125
「お客様のために尽くす」不動産営業	127
徹底的な節約で経費を下げる	129
なぜ「不動産業界を変える！」のか	130
賛同の輪が不動産業界を変える	132
経営に生きる母親の言葉	134
上司は部下をサポートする	135
全社員が「経営者であれ！」	137
「ハウストウシステム」を海外にまで広げる	139

第6章 ハウストウの侍たち 143

「ボールや」と言い張るガキ大将……………	144
「お客様のため」に新たな事業を始める……………	146
「インスベクション」を全国に広める……………	148
コミュニケーションが営業の基本……………	149
経営参謀として安藤社長を補佐……………	151
「見込み客の獲得」も評価対象……………	154
「何でもやってやろう」の社風……………	155
ヘッドハンターからの転身……………	157
「敗者復活」を認める新卒採用……………	159
マナーや言葉遣いを大切にする……………	161
「一人一人が商人」の社風……………	162
リスクに敏感で勉強熱心な社長……………	163
社長から「お客様目線」を学ぶ……………	164
第7章 住宅情報モールで業界を変える！ ……………	167
住宅情報モールの事業コンセプト……………	168
リフォーム部門の蓄積を生かす……………	170
デザイン性の高い住宅を合理的な価格で提供……………	172
国土交通省の不動産行政を変える……………	174
住宅情報モール橿原店のオープン……………	176

仲介、新築、リフォームの三本柱で柔軟な対応

「インスペクション」を無料で提供

役者から不動産業に転職

家庭の事情で関西に戻る

「お客様のために尽くす」営業を体験

住宅情報モールでトップを目指す

後輩の後輩から転職の話

橿原店でハウズドゥ方式を体験

東日本におけるハウズドゥの旗艦店

終章 不動産業界を変える！

早期退職者や女性による不動産営業

不動産業界を変えるため「国内1000店、アジア4万店」の目標

良質の住宅の供給により震災復興に貢献

178 180 183 185 186 187 189 191 192 197 198 199 201