

住宅会社の経営コンサル

ルディングやパーチャル住宅展示場「ままハウス」を運営する向上計画総合研究所（事務所・札幌、盛岡、東京）。代表の友村太郎氏は、昨今厳しさを増す道内住宅業界について「不況を嘆く」は、経営者の逃げでしかな

い」と断言する。道内住宅市場の動向をどう見るか。

2007年の住宅新設着工戸数は4万1941戸だったが、08年は確実にそれを下回る。09年は住宅ローン減税があつても、新設住宅着工戸数は4万戸に届くかどうか。

特に分譲マンションは見通しが暗い。現在値引き合戦が始まり、体力勝負になってきている。ここ2年ぐらいは、まさに道内の中堅テベロッパードって正念場となる。戸建ては、これから本格的に金融危機の影響を受けるだろう。

向上計画総合研究所代表

友村 太郎 さん



'09 どうなる

住宅・不動産ビジネス

2

特に分譲マンションは

見通しが暗い。現在値引き合戦が始まり、体力勝負になってきている。

ここ2年

ぐらいは、まさに道内の中堅テベロッパードって正念場となる。

戸建ては、これから本格的に金融危機の影響を受けるだろう。

消費者の住宅に対するニーズはどのように変化しているの

消費者の住宅に対するニーズはどのように変化しているのか。

か。

結婚観や車の所有に興味がないなど、20代から30代の若い人の考え方が変化している。もはや若い人の頭の中には、マイホームが人生の集大成という考えはない。今後、持ち家は負担になるので、家は一生賃貸でいいという若い人が増えていくと予測する。

道内住宅業界は、08年大手住宅会社が破たんしたり、本州企業が進出したり、業界再編が進んだが、11月に道内進破たんした企業は、も

とも財務内容が悪かった。共通するのは、過去に備けた時のままの人員や設備投資を続けて、経営を見直さなかった点にある。抜本的な改革を進めていたら、破たんしな

ら、破たんしな

ら、破たんしな

ら、破たんしな

一方、08年11月に道内進

破たんした企業は、も

とも財務内容が悪かった。共通するのは、過去に備けた時のままの人員や設備投資を続けて、経営を見直さなかった点にある。抜本的な改革を進めていたら、破たんしな

ら、破たんしな

意識を經營をついた足の地に

出したタマホームは、そこそこシェアを獲得すると思われる。道内住宅業界にとって需要を喚起するということでは、歓迎すべきことだ。対策を講じるよりは、むしろタマホームの人氣に便乗するぐらいのどん欲さがあつていい。例えば、タマホームのショールームの近くに自分の会社の看板を出すなど、良い意味で利用させてもらうことだ。

住宅会社や工務店の今後の生き残り策は。不況を嘆くことは、経営者の逃げでしかない。いくら不況だからといっても、住宅の場合、一定量の需要はある。難局を乗り切る方法は、すばり「逆張り」か「貝になる」ことだ。逆張りというのは、他社が広告を打てないときにこそ、チラシを配布したり、目立つ設備投資をする。貝になるとい

うのは、コスト削減を裏行すること。極端な話、棟数が半分になったとしても十分に利益が出る体制にするということだ。破たんした企業は、本来貝になるべきところで貝にならなかった。

どちらのパターンで行くかは経営者の判断にならないで、今の状況にただ流されていくことだ。市場が縮小して、家を建てる人がいない。当然家を建てる会社も淘汰（どうた）される。住宅会社・工務店の社長は「こうやれば売れる」という話に乗りやすいが、安易に売れるノウハウに惑わされずに、地に足のついた経営を意識してほしいと思う。いま一度、自分たちの経営を見直し、考えてみる時期ではないか。

「逆張り」か「貝になる」

「逆張り」か「貝になる」

「逆張り」か「貝になる」

「逆張り」か「貝になる」

「逆張り」か「貝になる」