

BK

BUSINESS KAGAWA

「いま」を伝え、「未来」を育てる ビジネス香川®

発行／(株)メディアコア香川
〒760-0018 高松市天神前2-1 朝日新聞高松ビル4F
編集室／TEL.087-837-2814 FAX.087-837-2805
e-mail: bk_info@asahi-os.com
編集・制作／A Factory
発行協力／朝日オリコミ四国 朝日エリアコム

ビジネス香川は発行部数10万部。香川県内の日本経済新聞(一部地域除く)と、朝日新聞の購読者に新聞折込みでお届けしています。

VOL.80 2011 9.1

ビジネス香川

検索

NIKKEI 日本経済新聞ご購読のお申し込みは
0120-21-4946

朝日新聞 朝日新聞ご購読のお申し込みは
0120-22-0843

香川発見 (46)



「故郷の夏祭り」

3年ぶりに新開された巨大な雨ごい童。大量の水を浴びながら、豪快に練り歩く。三豊市仁尾町で毎年8月に行われる童まつり。「ぞれ、水浴ぶせ」。跨らしげな掛け声たちの掛け声が、故郷の夏の夜空に響き渡った。

photo by H.ninomiya



「若いときの苦い経験から、新社長には『口を出しません』」：住宅会社「日進堂」の会長千田善博さん(62)は、支店の売り上げを3倍にした娘婿の喜久山知哉さん(36)に社長を譲り、古参社員を連れてグループ会社の「(株)ファミリーホーム」に移った。

1980年、実父が亡くなつて31歳で日進堂を継いだとき、社長の自覚もなく、仕事も出来ず、ベテラン社員の指揮もできなかつた。業績は低迷して、売り上げは2億円なのに借金は7億円。資産を売却せざるをえなかつた。5年後、借金がなくなつてやつと経営者になれたと思つた。ピンチだった日進堂グループは、契約棟数1,833棟、売上げ39億円の会社になつた。

千田さんはファミリーホームを率いて、義息が率いる日進堂とどちらがもつと会社を発展させるか競い合

PRIME PERSON プライムパーソン
ファミリーホーム 代表取締役
千田 善博さん

2面に続く

インタビュー 編集長 宮川栄之助

撮影 編集部 廣瀬英里子

e-トピア・かがわ

レンタルスペース (貸室)のご案内

クラスルームA



ClassRoom A

クラスルームB



ClassRoom B

クラスルームC



ClassRoom C

BBスクエア



BBSquare

JR高松駅のすぐそばです！お気軽にご利用ください。

JR高松駅から、北側すぐ
琴電「高松築港」駅から北西へ 徒歩3分

バス 下車すぐ

特徴 可動式テーブルでレイアウト楽々！

PC20台+1台(Win Vista, Office 2007)
講師用大型モニタ2台、プリンタ、スキャナ
～20名

特徴 これは便利！サブモニタで分かりやすい

PC40台+1台(Win 7, Office 2007)
サブモニタ20台(2名に1台)マイク、DVD、
VHSビデオ、書画カメラ、プリンタ、スキャナ
10～40名

特徴 教室から瀬戸内海を一望！

PC15台+1台(Win Vista, Office 2007)
プロジェクタ、スクリーン、プリンタ、スキャナ
～15名

特徴 可動式テーブルでレイアウト楽々！

200インチDLP映写装置、5.1chサラウンド音響装置、特別演出照明装置、演台、
MC台、花台(すべて別料金)
100～150名程度のご利用が最適です。

利用案内

開館時間 10:00～20:00(入館は19:30まで)
休館日 毎週月曜日(月曜日が祝日・振替休日の場合は、翌日に最も近い祝日、休日でない日)

入館料金 無料

入口はタワー棟4階

タワー棟1階 ヨンデンプラザ斜前のシースルーエレベーターにて4階で降りると正面が入口になっております。(5階からは入館できませんのでご注意ください。)



詳しい情報や、お申込みは <http://www.e-topia-kagawa.jp>

情報通信交流館

web検索

〒760-0019 香川県高松市サンポート2番1号
高松シンボルタワー タワー棟4-5階
TEL087-822-0111 FAX087-822-0112

社員を使えない社長

社長を継いだ時、6人の営業社員はみんな10歳以上年上だった。「ゼネコンと組んだ『地上げ』など、彼らの仕事の中に入れませんし、社長の役目も果たせませんでした」。父は何も言わずに亡くなつた。「経理をやつてないから、資金繰りも分からぬ。7億円の借金でピンチになりました」。資産を売却した。父が始めた結婚式場はマンションに、高松市中央通りの日進堂ビルは、地元工務店の本社になつた。

「もう少し早く経営者になっていたら、資金の工面も出来ただろうと思います」。借金をやつと返済した5年間に、頼りない社長に見切りをつけて社員たちは独立していった。

自分の思いを社員に伝える。 彼らの考えていることが よく分かる。

PRIME PERSON 千田 善博

「自分の思いを社員に伝える。彼らの考えていることがよく分かる。これが経営でいちばん必要なことでしようね」。苦い経験から、千田さんは60歳までに社長を譲つて、経営に口を出さないと決めたという。「肩書が器をつくりますから、社長になつて4、5年もたてば仕事ができるはずです」。若い喜久山さんに期待を込めて、笑顔になる。

菓子屋から不動産へ

1901年、高松市片原町で菓子屋を創業した。68年に2代目の父弘繁さんが日進堂を設立して不動産事業を始めた。千田さんは3代目だ。

「お菓子でもうけていた時代、父が郊外に15坪ほどの借家を建てたんです。売るつもりはないのに、5軒建てたら2軒売れました」。それが住宅事業の始まりだ。

父の弘繁さんは、人だからがしていたら、股の下をくぐり抜けてでも見に行く人だつた。「好奇心が旺盛で、結婚式場や不動産、採石場まで手がけました」。

大きな式場が増え、結婚式場は暇になつたが、「日本列島改造論」が出たころ、不動産事業が忙しくなつた。

70年、屋島ハイツ宅地分譲事業に着手した。「約288区画、7分を買うのに、農地も山も墓地もあつて大変でした」。10年かからず。高松空港の造成にも関わつた。「父は資金繰りに苦労しましたが、土地がもうかる時代で、デベロッパーを自負していました」。当時は開発規制が甘かつた。「青田売り」といって、造成中の土地を図面で売るんです。売つた後、資金不足で造成工事が出来ないまま倒産した業者もありました。

「列島改造論」の後、総需要抑制策で公共工事が少なくなった。規制も難しくなつた。土地も売れなくなつた。父が亡くなつた後、80年代に住宅事業に本格的に取り組んだ。
(日本列島改造論)田中角栄の著書(主張:日本列島を高速道路・新幹線で結び、地方の工業化を促進し過疎化・公害の問題を同時に解決する構想)

「建て売り」は嫌い

千田さんは建て売りという言葉が嫌いだ。「注文住宅より、雑に建てたと思われるがちです」。だから、分譲住宅に注文住宅と同じ瓦や外壁材を使つた。

「坪単価は高くなりましたが、まだ景気も良かつたので、お客様の期待以上の住宅になつて、喜ばれたはずです」。安く建てて安く売る分譲住宅のイメージを変えたかったのだ。いまの日進堂は、受注棟数の4割が注文住宅だという。

日本中に電柱と電線が野放団にあふれている。90年、四国で初めて電線を地下に埋めた団地「ファミリータウン三木」を分譲した。「ヨーロッパのような街並みにしようと思ったんです」。ところが景観をよくするには経費がかかる。「配電設備に1軒当たり150万円ほどかかりましたし、設備の保守管理も自前でやらないといけません」。

地価は上がり続けた。分譲住宅が高い物件では4500万円ほどになつた。そしてバブルが崩壊した。94年、今度は1500万円台のマイホームを売る「ファミリーホーム」を設立した。

1500万円で住宅を

大量生産、大量消費から省エネ、エコロジーへライフスタイルが変わつた。2003年、「年収300万円時代を生き抜く経済学」(経済アナリスト森永卓郎著)がベストセラーになった。小さくてもおしゃれでシンプルで機能的な住宅開発に力を入れた。

「年収300万円なら、借り入れは1500万円が限度です。だから土地と建物で1500万円台でなくしてはなりません」。良い住宅を安く提供するために、土地は競売物件を求めて県外へ、神戸、明石、福山にも進出した。

キッチン設備やユニットバス、アルミサッシなど住宅機器は、製造数が多い普及品が、品質も良くて値段が安い。「メーカーの都合で、100万円の小売価格が30セットまとめれば35万円になる、というのもあります」。お客様が、ファミリーホームが仕入れた機器を選べば、安くして良い住宅になるという。

「値段」より「住み心地」

千田さんにも悩みがある。日進堂からファミリーホームに移籍させた営業マンは、お客様に日進堂と同じ住宅部材を勧めるので、坪単価がなかなか下がらないという。

「いま都合の良いことが、将来の無駄や不便になることもあります」。立派な住宅も、ライフスタイルが変わると住み心地は悪くなる。

「ヨーロッパの人たちは100年前の建物に住んでいますが、日本の私たちもそうなるか疑問です。ライフスタイルが変えなくなります」。千田さんは「住宅の価値は、値段より住み心地だと結論する。省エネ、エコロジー志向の若い世代が増えた。年収300万円でも買える、シンプルで高機能な住宅市場がもつと拡大すると千田さんは確信している。

(ビッグダイニング)居間と食事室を繋にした部屋。

経営力を競う

ファミリーホームの社員は42人、日進堂は53人。来年の入社内定者が6人いるから、グループの社員は100人を超えることになる。経営者の責任は更に増す。

「どちらが会社を大きくするか競争しよう」。千田さんは、日進堂の喜久山さんに宣言した。互いに競うことで、グループをより強くするためだ。

香川からスタートしたファミリーホームは、売り上げ13億6000万円の3割を、松山と岡山の支店で占めるようになった。千田さんの目標は全国制覇だ。

せんだよしひろ

1949年 高松市生まれ
67年 高松市立第一高等学校卒業
68年 株式会社日進堂入社
80年 代表取締役就任
2009年 代表取締役会長就任
株式会社ファミリーホーム 代表取締役就任
現在に至る

株式会社 ファミリーホーム
高松市寺井町1024-2
TEL.087-813-7700 FAX.087-813-7701
設立/1994年
代表者/千田 善博
資本金/1000万円

株式会社 日進堂

高松市伏石町2037-18
TEL.087-866-6100 FAX.087-866-6139
設立/1968年
資本金/2000万円
代表者/喜久山 知哉
売り上げ/39億4512万円(グループ会社を含む)
従業員数/95名(グループ会社を含む)
業務内容/注文住宅・分譲住宅・増改築リフォーム工事
その他不動産総合業務・建設業・設計事務所
(宅地建物取引業者免許) 香川県知事(12)第1015号
(建設業許可) 香川県知事(般-20)第6692号

1901年
68年
70年
90年
94年
2009年

《沿革》
菓子製造業「日進堂」創業
株式会社「日進堂」設立、不動産事業に着手
屋島ハイツ宅地分譲事業に着手(288区画)
四国で初めて電線地下埋設方式のシステムタウン(ファミリータウン三木)を分譲
株式会社「ファミリーホーム」設立
代表者交替

