



店舗探訪 おじゃましま〜す



第3次計画では、ホテルに会場を用意し、取引先や社員の家族に経営計画を披露した〈写真提供：札幌宅商株〉

引越し、住み替え、建て替え…お客さまの人生の転機に合わせたあらゆるご要望に応えたい。そのためには事業を拡大し、また、能力やパワーを持った、人間力のある社員を育てていくことが必要と考えました」（岡林氏）。

入社当時から5年計画に携わってきた同社売買事業部部長の河邊正哲氏は、「全社員が計画立案に関わることで、従業員が『経営』という視点を意識するようになりました。トップダウンではなく、自分たちが計画したという意識が、モチベーションをアップさせ、行動力につながる」と話す。

5年計画スタート以後は、売り上げはほぼ右肩上がり推移。現在進行中の第

また、岡林氏は、就任時よりCS推進室（13年よりC-I-S「Impressive、顧客、感動、満足を目指す」推進室）を立ち上げた。社長に就任した時点で、自身の経営理念として「感動宣言」を掲げており、その実現の一環として設

「お客さまに感動を」。社員の人間性磨く専門部門設置

3次計画（14〜18年）は、売買、賃貸、総務など部門ごとに5チームに分け、全員で1年がかりで作成した。同計画では、目標達成までの事業戦略ストーリーを描き、年度ごとの事業別売り上げ、管理戸数、店舗・従業員数など、具体的な目標を設定する。他にも、社員定着率、社内規定や組織の改定、給与体系、休日の新設など、内容は多岐に渡る。3年目となる16年には、会社全体の年間売上目標8億2000万円を前倒しで達成できる見込みだ。管理戸数も現在、就任当初の6〜7倍となる約1800戸を達成。労働環境が改善されたことで社員の定着率も向上し、社員数は50名にまで増加。店舗も、16年と17年に1店舗ずつ増やす予定だ。

「企業理念の『総合力』には『人間力』だけでなくマインド面の『人間性』も必要。『感動宣言』には、お客さまの人生まで考えた感動を与える仕事ができる『人間性』を備えて欲しいという意味もあります」（岡林氏）。



店舗探訪

おじゃましま〜す

vol.119

札幌宅商株
(札幌市豊平区)

- 設立 1971年8月
- 資本金 1,000万円
- 事業内容 賃貸・売買仲介、賃貸管理、買取再販、リフォーム保険
- 従業員 50名

代表取締役社長 岡林敏一氏

<http://www.sapporotakusho.co.jp>



社員全員で事業計画策定し、2年前倒しで売上目標達成

低迷期を乗り越え、5年計画で拡大路線へ

札幌市全域エリアで、賃貸・売買仲介、賃貸管理などを手掛ける札幌宅商株（札幌市豊平区、代表取締役社長…岡林敏一氏）。現会長の大崎幸路氏が1971年に賃貸仲介業を開業、75年には市内北区に支店を開設し、当時の札幌では珍しかった多店舗展開で事業を拡大、83年には4店舗を構えるまで

になった。ところが、バブル崩壊後の景気後退、競合他社の増加などから、92年には店舗も2店舗まで減り、一時は25名いた社員も8名まで減少するなど、業績は徐々に低迷していった。2代目の岡林敏一氏が就任したのは、そうした逆境下の2003年。実は、同氏は89年まで同社に勤務しており、その後他社で仲介業に携わった後、独立を考えていた。その際、当時社長だった大崎氏のもとへ

挨拶に出向いたところ、「会社を立て直してできる人物」と見込まれ、社長就任を打診され決意をし、95年に再入社していた。

就任後はすぐさま中期経営計画の策定に着手。約2カ月かけ、社員たちの意見を取り入れながら、「第1次（04〜08年）5年計画」をまとめ上げた。

「当社の企業理念である『総合力の不動産会社』を実現するための計画です。



同社本部入口に飾られているのぼりで、経営理念の「感動宣言」をアピール