

次代を担うニューリーダーたち⑦

札幌宅商 株式会社

代表取締役社長 岡林 敏一 氏



高齢者を受け止める仕組みづくりを リフォームは「提案力」で差別化

——昨年、第三次五年計画を発表されましたが。

岡林 少子高齢化の進展という社会の変化に伴って、今後シルバードビジネスがキーポイントになってきます。六十五歳以上の高齢者のうち七〇八割の方々

は介護などを必要とせずには元気に過ごしていませんが、収入の関係で誰もがサ高住のような所に入れるわけではなく、息子や娘たちに負担や心配をかけたくないと思ってしまう方も多し。そういう状況の中で、高齢者の方々が夫婦世帯や配偶者を亡くされて一人暮らしの部屋を探すだとか、住んでいる家を処分するなどといったときに、安心して住まいに関することを任せられる所が必要とされます。高齢者の方が暮らしやす

い間取りや設備といったハードとサービスというソフト両面で、そうしたニーズに対して手助けができるビジネスを確立させていきたいですし、同時にこれは空家の解消にもつながると考えています。賃貸オーナーの方にとっては、孤独死などの心配があるのかもしれないませんが、これからの時代はそういった高齢者の方を社会全体で受け止める仕組みにしていけることが大切

です。今は二十四時間見守り・通報システムもありですので、それとうまく連動したサービスを提供し、入居し

てもらっただけでなく、その後もたとえば買物代行などといったサービスの提供につなげていければと考えています。

——五年計画ではリフォーム事業の拡大も掲げられていますね。

岡林 現在、リフォームをからめた仲介力を入れているところですが、リフォーム済みの物件を売るのではなく、なるべく手をかけない状態で中古住宅を売りに出し、リフォーム内容を提案して、お客様にオーダーしてもらう形で進めていきたい。現在、当社で不動産を購入していただいたお客様にアフターサービス保障や設備保障を行う「TAKUSHI O+」(タクショウプラス)を始めたところですが、「提案」とこの「アフターケア」で付加価値を付け、差別化を図っていきたく考えています。シルバードビジネスも同様ですが、仲介したり売って終わりではなく、その後もお客様とかかわりながら「札幌宅商に頼んで良かった」と感動していただくことが基本的な姿勢です。

——そのほかに、今後実施したいことは。

岡林 会社も業界もやはり人材育成が大事だと思っています。また、何かの縁があってその地域で店舗を構えているわけですから、そのエリアで何か地域・社会貢献のようなことができればと考えているところです。