



[Top Interview] 2022年2月1日、積水ハウス不動産がホールディングス化

ホールディングス化で、想いをひとつに。 グループ力を発揮し、お客様の満足度向上へ！



積水ハウス不動産ホールディングス株式会社
代表取締役社長

西田 勲平 Nishida Kunpei

[主な経歴]

- 1976年4月 当社入社
- 2009年1月 関西第一シャーマゾン事業部長 兼 大阪シャーマゾン支店長
- 2010年2月 関西シャーマゾン事業本部長
- 2012年4月 執行役員 関西シャーマゾン事業本部長
- 2012年8月 執行役員 西日本シャーマゾン事業本部長
- 2014年4月 取締役 常務執行役員 シャーマゾン事業（西日本）担当 兼 西日本シャーマゾン事業本部長
- 2018年4月 取締役 専務執行役員 西日本建築事業本部長
- 2019年2月 取締役 専務執行役員 西日本建築事業 担当 兼 仲介賃貸事業本部長
- 2021年4月 代表取締役副社長執行役員事業本部長

[趣味]

ゴルフ・スポーツ観戦

— ホールディングス化の目的

この度、2022年2月1日に積水ハウス不動産グループ全体の事業の更なる発展を目指して、グループ全体の経営管理を行う中間持株会社『積水ハウス不動産ホールディングス』を設立しました。ホールディングス化の目的はガバナンスの強化のほか、根底には「お客様の満足度をアップしたい」という想いがあります。グループ内には賃貸管理を設立の目的とした積水ハウス不動産東京があったり、仲介・不動産事

業を設立目的とした積水ハウス不動産関西があったりと、それぞれの生い立ちによって、強みも異なっていました。この度のホールディングス化により、本社機能を持つ当社が各社を連携させることで、総合力アップを目指していきます。全社の取り組みをひとつにまとめ、他エリアでの成功施策をいち早く他エリアでも展開するなど垣根を超えた事業展開により、よりお客様に最適な「解」を提案でき、地域に暮らす人々の新たな幸せを生み出すことが可能となると考えております。

— 賃貸事業で目指すべきゴール

賃貸事業では「オーナー様の資産の最大化」が最大の目的です。オーナー様に満足いただけるように、リノベーションを通じて「家賃を下げない文化」を守りながら、ITの導入による先進的な賃貸管理の実現を目指していきます。賃貸募集をはじめ、電気代の支払いや買い物等の入居者サービス、退去申請・引越手続きなどアプリを使ってスムーズにできる仕組みづくりを推進していきたいと考えています。

[積水ハウス不動産グループ体制図]

積水ハウス不動産ホールディングス株式会社

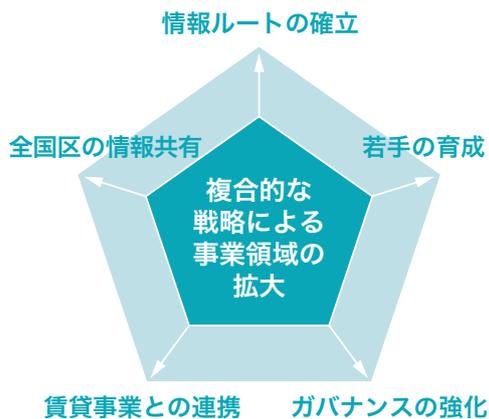




—— 仲介・不動産事業の取り組み

賃貸事業と並んで事業の大きな柱となるのが仲介・不動産事業です。「賃貸事業との連携」によるオーナー様との関係強化をはじめ、大手金融機関や証券会社など「情報ルートの確立」、「仲介スキルアップ」、「地域をまたぐ情報共有」、「ガバナンスの強化」など複合的な戦略による事業領域の拡大を図ってまいります。また、蓄積したノウハウをグループ間で共有することで、

**全社統一の取組みで
事業の大型化・高度化を推進！**



人材育成・専門性の向上にもつながっていくでしょう。そして、ホールディングス体制を生かした全社統一の取り組みにより事業の大型化・高度化を図り、目指すのは“地域 No.1 の情報ルートを持った総合不動産会社”です。

その目標を達成するためには当然、会社間・事業間の連携、仲介事業と賃貸事業の連携が欠かせません。当グループではすでに連携を加速させており、成功事例もすでに出ております。例えばテナントが入らない古い賃貸物件であっても、当社ではリノベーションをした後に賃貸事業と連携して入居者を募集することが可能です。長期スパンで物件価値の最大化を図っているため、将来性を見込んだ適正価格でマンションを購入しておりますので、オーナー様にも大変喜んでいただいております。

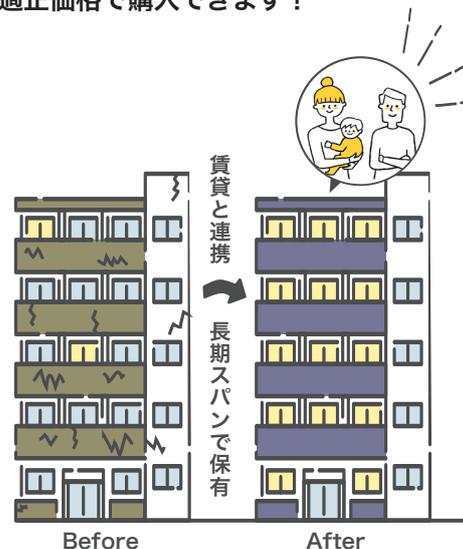
—— 地域 No.1 の総合不動産会社へ

当社が目指す「地域 No.1 の情報ルートを持った 総合不動産会社」を実現するためには、個の力よりもチーム力がカギとなります。「個人個人ではなく、チームでお客様とつながる」「会社の垣根を超え、知識・技術を水平展開しグループ力を発揮する」などホールディングス化を機に、社内でも新しい動きを加速させていきたいと考えています。

私も入社して 45 年を超え、これまで数々のオーナー様とお会いしてきま

積水ハウス不動産なら

**「仲介・不動産事業と賃貸事業との連携」
で物件の価値を最大化できるので
適正価格で購入できます！**



した。色んなお声をいただくなか、不満の声をいただくこともありその度に「会社を変革したい」という想いを感じておりました。やはり不動産事業の基本は、人とのつながりであり、地域の皆様に寄り添って不動産を生かしていくことが我々の使命であります。今後もお一人おひとりの声に耳を傾け「お客様に喜ばれる会社」を目指してまいります。それぞれの地域でのナンバーワンに向けて、今後はさらなる連携力を発揮し皆様に貢献してまいりますのでどうぞご期待ください。



仲介事業部長 村崎 浩直

＼ 30 年以上の付き合い！仲介事業部長の村崎に聞く！

西田新社長ってどんな人？

30 年以上にわたり西田社長を見てきましたが、常に新しい目標を掲げて一点突破していくバイタリティあふれる人ですね。チームのトップに立つときも具体的な指示を出してリーダーシップを発揮。データに基づいた先見の明と市場判断力があり、戦略も具体的かつ指示も的確。分かりやすく説明してくれるため、部下達もしっかりと目標を見据えて数字を上げていきました。

妥協をしないスーパー真面目な人ですが、一方でコミュニケーションもかなり大事にしています。例えば、各現場へ行って社員とコミュニケーションを図ったり、お昼は気軽に部下とランチに出かけたり。そういった各社員との繋がりからビジネスのヒントを探しているんでしょうね。休日は奥様とゴルフに出かけるなど愛妻家の一面もあるようですよ。



積水ハウス不動産グループ