

経営講座

「戦術の僅差が成否を分ける」

群馬県桐生市の（株）カチタスが東証一部に上場した。このカチタスは、「地方の中古家屋を買い取って、リフォームして売却する戦略」で成功している。このような戦略（事業形態）を取っている不動産屋等の企業は高知県でも数多く存在するが、何故このカチタスが成功したのか？を考察する。

カチタスが家を買う時にチェックするのは、床下にシロアリの痕跡が無いか、ひどい雨漏りが無いかをまず確認するという。家具類の撤去費用もカチタス持ちで買い取り金額をお伝えする。一番売れるのが 30 代夫婦と子供 1 人が住む家をイメージしたリフォームだという。

カチタスはこのリフォームの仕方（戦術）に特徴があり、庭があった場合には庭をつぶし駐車場にして販売している。

つまり、リフォームした家屋を購入する顧客である若者等は、庭は草引きや剪定代等が大変なのだ。

その上に、駐車場は少なくとも主人と奥さんの 2 台は必要であり、出来たらお客様用も含むと 3 台あった方がベターなのだ。このように、地方の中古リフォーム家屋の購入者である見込み顧客のニーズに合わせてリフォームを実施し、成功している。

高知県にも、このような戦略を策定している事業者は数多く存在するが、戦術の僅かな違いが成否を分けている。今からでも戦術を変えれば成功する。

< 龍馬社長大学 学長 奴田原 惇郎（ぬたはら・あつお） >