



タイ子会社TaRJaがバンコクで運営する「HOUSEDO EM PORIUM」の外観

リソイス「ハウズドゥ」展開

エナキス（本社・上田市、長瀬吉夫社長）グループのリソイス（同・松本市、堤俊了社長）はハウズドゥ住宅販売（同・東京、富永正英社長）の不動産フランチャイズ（FC）事業に加盟、長野県内で4店舗を運営し1月にはタイに出店した。

リソイスは2017年にハウズドゥとFC加盟契約を結び、翌年1号店を塩尻市に出店。19年に長野市と松本市、24年に上田市に出店した。今年1月タイ・バンコクに子会社TaRJa Limited

を設立し海外に進出した。従業員数は子会社を含め26人。業績は右肩上がり伸びている。成長の背景にはハウズドゥ本部のやり方を堅持していることがあると堤社長は話す。「うまくいくと自分の色を出したくなりがちだ。当社はチームセリングを重視し、役割分担をきっちり分けている」。ランチェスター戦略に則したハウズドゥの指針を守り、エリアを絞り込み地域の物件情報を収集。地場の不動産屋との連携を欠かさず常に

アンテナを張る。毎朝必ず情報をチェックし、新規物件があればすぐ地元不動産屋に電話する。店舗から至近範囲の物件はすべて紹介できることを志向し、さながら「物件情報のコンビニ」だ。社員には毎日のロープレを欠かさぬよう促す。「大谷翔平選手も練習を重ねて打席に立っている。われわれは、お客さまの前に立つ時が試合。『練習をせずに試合に出ないよう』と伝えている」（堤社長）。成約まで見込み客に定期的なアプローチを続ける「追客」も徹底。手まきのチラシ

を3種類用紙し「雨の日も風の日も、儲かっても儲かっていなくてもやる。これをルーティンにしている」という。

「ハウズドゥのやり方を守っているだけ」と笑顔を見せる堤社長だが、堅持するための工夫に余念がない。一つが日報の管理で、日常的な業務を独自にポイント化しスコアリングしている。従業員は規定以上のポイントの獲得を意識すれば、自然と基本的な業務を終えている。また点数化で各人の弱点が可視化されるため、改善を促しやすい。現場は従業員に一任し

堤社長は社内の管理と不動産事業者間のネットワークづくりに専念する。他社と物件を紹介し合える関係を作り好循環を生み出していく。毎日全社員の日報に目を通し必ずコメントを返す。従業員も残業せぬよう心がけ、生産性を高めながら健康経営を実践している。

LPガス事業とのシナジーは、販売した物件からガス供給につながるエナキスのメリットはあるが、リソイスは独立して収益を生み出す。本業に頼らぬ収益構造を確立してきたことが成長の原動力になっているようだ。