

2016年度 第8回 住宅販売業界(通算78回)(平成28年12月8日)



講義風景

渡部 日出雄様 元・住友林業レジデンシャル株式会社社長

テーマ:住宅会社の課題と方向性そして、営業

◆はじめに

今回、住宅産業を取り巻く環境の変化とその変化に如何に住宅メーカーが対応をしているかを中心に講義をしました。そして、就職活動の一つのアドバイスになればと思い、住宅メーカーの業務内容を参考に職業の選択と就職活動における心構えを先輩として披露しました。

◆人口の変化と都市への集中

人口の変化は:

①人口の減少 ②高齢化 ③大都市への移動
という形で日本を襲っています。

◆住宅着工と空き家

10年前に比べ住宅着工数は60万戸減少し、空き家は820万戸まで膨らみその対応に国・地方公共団体は明快なソリューションを模索しています。

◆新たなビジネスへの模索

- ①各住宅メーカーは縮小する市場の中で事業の多角化と海外への投資でビジネスチャンスを追及しています。
- ②事業の多角化は、住宅や集合住宅の建設以外に、ストック事業(リフォーム、不動産の保有、マンションの管理など)とサービス事業(売買仲介、賃貸仲介、賃貸不動産管理、高齢者住宅運営)PFIなどの公共事業、そして開発事業などがあげられますが、企業により運送業や食品、金融業務などにまで広がっています。
- ③また、海外市場へはマンション、分譲住宅、ホテルなどの投資を、人口が増加している市場(アメリカ、東南アジア)に行っています。
- ④このような状況で、ハウスメーカーの仕事は住宅営業だけではなく、その職種は多岐にわたって来ています。みなさんには職業の選択時に企業名だけではなく、何をしたいかという点から選択することをお勧めしました。可能性のある皆さんにはとても大切なことだと思いますと、お話ししました。

◆おわりに

最後に聴講いただいた女子学生で化粧品会社に内定し、対面での販売業務をしたいと話していただいた方の輝いた笑顔が本当に素晴らしい、企業ではなく職種として満足の選択をしたと、祝福し私も幸せになりました。