

◆◆◆ 2015年 新春 ◆◆◆

からの問い合わせが増えています。そこで、3階建ての住宅やアパートを提案しています。鉄骨住宅の「ビエナ」、木造住宅の「マキノ」などラインアップも充実。3階建ての建物はこししの主力商品になぞと考えています。

賃貸アパート「シャーマン」は3階建てで、4階建てにも対応しています。これを住居併用にすることで、

群馬、栃木両県にまたがる両毛5都市が営業エリアです。1980年の開設以来、約1万棟を引き渡しました。今年年間約240棟ペースで建設を続けています。両毛地域は昔から住民間の交流が盛んなので、県民性の違いはほとんどありません。しかし、両県で建築関係の条例が違つので、建物についての日々の勉強は欠かせません。

こししの相続税法の改正を受け、最近土地活用の一環で、有料老人ホームやサービス付き高齢者住宅など高齢者施設を建設するケースが増えています。

お客さまからの信頼を積み重ね、企業として成長し続けること。地域社会に根差し、地域経済に貢献すること。県内に営業拠点を構えて70周年を迎えた昨年、思いを強くしました。新年も飛躍できるように、本県でのさまざまな活動を進化させたいと考えています。

振り返れば、昨年は当社が創業して135周年、国内で業界初の自動車保険を発売して100周年という節目の年でした。群馬にとっても「富岡製鉄場と絹産業遺産群」の世界文化遺産登録、県のマスコット「ぐんまちゃん」のゆる

群馬、埼玉、栃木、茨城の4県を中心にアパート、マンションなど収益が上がる物件を専門に不動産業を展開しています。単に売買するのではなく、不動産経営に成功する人を増やしていくのが当社の仕事。お金の流れに関する知識を顧客に身に付けてもらい、きちんと収益が確保されるよう、投資コンサルティングの役割も果たしています。

昨年6月、伊勢崎市連取町の新社屋に移転し、床面積は約6倍の260平方メートルに、駐車場は3台から30台分に増えました。道路側をガラス張りに

荒木 弘之
積水ハウス高崎支店長



加賀谷 仁氏
積水ハウス両毛支店長



森澤 泰治氏
東京海上日動火災保険群馬支店長



小野里 洋平氏
三 ラージ社長



3階建てを主力商品に

は今後さらに増えると思います。

昨年、オリジナル外壁「ダインコンクリート」が発売30周年を迎えました。当社独自の独立気泡を用いたコンクリ

す。高齢化社会を迎えた今、社会貢献にもつながるため、当支店は営業に力を入れていきます。

厳しい経済状況は続きますが、この

長い付き合いの住宅を

先も個人住宅のニーズがなくなることはないでしょう。積水ハウスは政府が2020年までの普及を目指している省エネ設備や太陽光発電などを使つた

「ゼロ・エネルギー・ハウス」を標準装備。太田市内に「ショールーム・太田SHICプラザ」を設けて、その魅力に触れられるようにしています。

にたけていないとお役に立てない。当支店の最大の目標はお客さまの満足度を上げること。「建てて良かった」と満足していただければ、次の新たな住

活動の進化で飛躍の年

払いする「事後の安心」だけでなく、「事前の安全と安心」をお届けするのにも私たちの大切な使命です。県と協定を結んで海外進出する県内企業を支援

したり、昨年2月の大雪のような非常事態時に業務停止や被害を最小限に抑えるための事業継続計画(BCP)の策定支援に取り組んでいます。社会貢献

て群馬のPRにも力を入れています。当社の「グリーンギフト」プロジェクトの一環で、新たにNPOと連携して渡良瀬川流域で子どもたちとサケの

して屋内を見やすく、来社しやすい、明るい雰囲気になっています。

当社は10年単位でビジョンや目標を掲げており、次の2020年に向けて

業績が継続だとすれば、新たな価値を創出して地域に提供するのが横軸。両方の軸を伸ばしていくことに当社の存在意義があります。空きビルの活用

「社だけでなく経済は良くなりません。全体が良くなることで地域の活力が増し、国力も向上するのです。」

こししは社内REIT(不動産投資

価値創出し地域に貢献

は海外との取引を大幅に増やしていく計画です。田舎の動向や東京五輪の開催をにらみ、都内に海外取引の拠点となる支店の開設を考えています。

促進など地域や顧客の問題解決に積極的に関わっていきます。顧客に良い不動産を購入してもらえば収益、そして納税につながり、経済が活性化します。

信託)の発行を予定しています。不動産物件への投資を10万円程度に小口化し、若い社員にオーナー感覚を磨いてもらう計画です。