



『街の住医』を高らかに掲げる

グッディーホーム

住 宅・土地統計調査によると、2018年のわが国の総住宅数は6241万戸です。総世帯数は5400万世帯ですので、841万世帯、率にして15・6%、総住宅数が総世帯数を上回っています。

この結果、当然ですが、1990年当時173万戸あった年間新設住宅着工戸数はその後年々減少し、今や100万戸を大きく割り、73万戸程度に激減しています。

一方、人口の高齢化に伴い、新設住宅に代わり、住宅のリフォームの需要が年々高まっています。家計調査年報を見ると、40代の世帯主世帯の住宅のリフォーム費は年間4万1000円程度に対し、50代世帯では7万1000円、60代では11万円に増加しているのです。

こうした中、近年、住宅メーカーはもとより、家電量販店、さらにはプロパンガスや都市ガス提供業者などの異業種からも、住宅リフォーム市場に新規参入する動きが活発化しています。しかしながら、利用者、とりわけ高齢者世帯の弱みに付け込む、いわゆる悪徳業者も残念ながら後を絶ちません。こうした業界にあって、創業以来、正しい経営を愚直一途に実践し、ゆっくりですが着実に成長している企業も少なからずあります。

その1社が、自らを「街の住医」と位置付ける株式会社グッディーホームです。創業は今から16年前の2004年、現社長である卯月靖也氏が、11年間の住宅関連産業のサラリーマン生活を辞め、仲間3人でスタートさせました。以後、ほぼ順調に業績を伸ばし、

現在では本社を含め、武蔵野エリアに4店舗あり、社員の数は役員やパートさんを含め40人の企業に発展しています。

本社は、東京駅から中央線に乗り30分ほどの三鷹駅で下車し、車で5分ほど行った商店街の一角にあります。外から見ると、素敵な喫茶店のような雰囲気が漂う事務所のため、時々、喫茶店と間違えて事務所に入ってくる人もいます。

同社の成長発展の要因は多々ありますが、あえていえば、高い顧客満足度とそれを実現している社員の魅力などにあると思います。ちなみに、同社が定期的に行っている「顧客満足度調査」の平均値は、何と99%なのです。余談ですが、会社近くの横断歩道で転倒したおばあさんが、救急車を呼ぼうとした人々に「救急車ではなくグッディーさんと呼んで……」と言ったという話が、これを証明していると思います。

もとよりその最大の要因は、卯月社長がサラリーマン時代の経験を踏まえ、創業以来実践してきた「自分が嫌なこと・できないことは決して社員にやらせない、言わない」「お天道様に顔向けのできる正直な仕事をする」「社員とその家族の命と生活を守る」といった、社員第一主義経営が社員の支持・共感を得たからだだと思います。

人を大切にする経営学会 会長 坂本 光司