

さくらホームグループ

テレビCMでもお馴染みのさくらホームグループは、不動産仲介の株式会社さくらホーム（金沢市）、住宅の設計、施工を行う株式会社AXSデザイン、不動産開発を担う株式会社マスターズの3社3事業から成り、不動産、住宅に関する活動を統括的にワンストップで提案できるのが一番の強みだ。新築着工数は石川県内1位、不動産仲介数でもトップクラスを誇る同グループは、新たな感動の創造と豊かな生活の提供を使命に掲げ、不動産と暮らしの総合サービス会社として、顧客のニーズに応えられる住環境の提供を目指している。

不動産の総合サービス ワンストップが強み

新たな資産形成に

土地を売って、新天地で新たな土地を購入して、家を新築したい。そんなライフプランを考えている人に、最適なプランをスムーズに提案できるのが、さくらホームグループが一番の強みとする「ワンストップシステム」の特徴である。売主、買主、入居者、オーナーなど、立場が異なる顧客に対して、グループ3社が連携すれば、充実したサポートが可能と



「D-BOX」の外観

なり、顧客に大きな安心を与えることになる。

こんなグループだからこそできる案件の一つが「D-BOX」と名付けられた戸建ての分譲アパートである。「D-BOX」とは、ドリームボックスを意味する。従来のアパート経営は、土地を持っているところからアパートを建てるものだが、同グループでは、土地から準備して、建物を建て、入居者も確保して販売する。新たな資産形成の形であり、購入者はメリ

ットもリスクも分かった上で買うことができる。このような形で販売する「新築分譲アパート」は、同グループのオリジナル性、優位性を示す商品となっている。

費用を短期で回収

メリットとして、アパート購入費用を短期間で回収できることを掲げ、建設コストを抑えて、管理費を削減できるように工法や規模、様式なども工夫している。近年、将来に備えて資産の保有を考える現役世代が増える中で、まさにニーズにマッチした商品として需要が広がっている。同グループの担当者は「こんな商品は北陸エリア



地渡社長

さくらホームグループ

中心となる株式会社さくらホームは1995（平成7）年3月28日設立。資本金1000万円。本社は金沢市藤江北1丁目380番地。グループ会社にAXSデザイン、マスターズがある。



断熱性や省エネ性、創エネ性を組み合わせた未来型のゼロエネルギーハウス＝金沢市

戸建て分譲アパートを柱に



温もりが感じられるゼロエネルギーハウスのキッチン

では当グループにしかない」と力を込める。

ワンストップを強みに掲げるグループだからこそ、仲介者として他社の物件を探せるほか、自社にもストックがあるので、取り引きの幅も広がるというのだ。中古売買も、リフォームも、賃貸も、新築住宅も、アパートも、さらに土地売りもできる。これらを一手に賄うことができることが他社にはないところである。多種多様なものを探したい時には、品ぞろえが多く、安くて評判がいい店に行

くような発想で、同グループに足
を運ぶ人が多いという。

2017(平成29)年2月には、
金沢市鞍月で分譲タイプの中E H
(ゼッチIIゼロエネルギーハウス)
を披露した。注文住宅では高断熱
性などにこだわった家はあるが、
「分譲」では珍しいものであり、
さくらホームグループが「オンリ
ーワン」になれる新しい商品も生
まれている。

時代の流れに合わせ

さくらホームグループの中心で
あるさくらホームは1995(平
成7)年に、地渡政彦社長が「六
畳一間のアパート」から立ち上げ
た。当初、不動産売買の仲介専門
だったが、5年後に土地開発会社
さらに5年後に建築会社をグルー
プとして設立した。世界的な不動
産ネットワークであるERAにも
加盟して、情報交換に努め、年商
119億円規模となる現在に至っ
ている。グループを成長させたこ
とについて、地渡社長は「時代の
流れに合わせて、やってきただ
け」と話す。何事もスピーディ
ーに取り組み、時代のニーズをい

何事もスピーディーに

ち早く事業に反映させてきたこと
が、グループの発展には欠かせな
いことであった。

スピーディーな対応の好例とし
ては、社内で「グループウェアソ
フト」を2003(平成15)年から
取り入れ、ペーパーレス化を図っ
たことも挙げられる。

大企業などでは書面が多くの部
署を通るため、社内決裁に時間が
掛かることがあるが、同グループ
ではウェブ上だけ、最少人数だけ
で行うため短時間で済む。さらに、
あらゆる情報が社内共有化され
るため意思疎通もスムーズに、か
つ素早く行えるようになってい



さくらホームグループでは女性の活躍が目立つ

る。この仕組みは社内だけでなく、
別のシステムで約60社の協力業者
らともつながるようになってあり、
本社で描き直した図面を現場のタ
ブレット端末でリアルタイムで見
ることができるようになって、作業
の効率化を実践している。
素早く効率的な対応を高めるた
め、約1年半前に新たな組織とし
て「経営戦略室」を設け、グルー
プ間を調整しながら、生産性の向
上を図るチームを立ち上げた。従
来のように、各部門のスタッフが
日常の業務をこなしながら考えて
いては、できることもできないた
め、専門チームとして独立させた
のである。月250組から300
組ほどの新規のお客様の対応をさ
せていただくほか、多くの業務が
錯綜する中では、ちょっとした改
善であっても、大きな効果が期待
できるのである。

半数が女性社員

もう一つ、さくらホームグルー
プの特徴としては、女性社員が多
いこともある。グループ3社の社
員110人のうち、女性は半数を
占めている。また、ほとんどの女

性社員は結婚、出産を経ても、仕
事に復帰しているのだ。地渡社長
によると、世界の不動産業界では

女性が大変、活躍しているという。
不動産業界は、顧客のニーズに応
えることが一番である。やはり住

まいへの注文は女性が細かくなり
やすいため、同じ目線で顧客と接
することができる女性が力を発揮
するというのが、さくらホームグ
ループの経営理念は「住生活産業
の地位向上を目指し、すべての
人々の幸せを追求する」ことであ
り、地渡社長は、社員にはやりが
い、楽しさを持って仕事してほし
いと思っている。

ら浮かれたような声は聞かれない。
今後についても「今あるものを充
実させることが大事。やるべきこ
とはまだまだある」という。それ
は他社と競い合い、市場を奪い合
うというのではなく、自分たちで
市場を開拓することに力を入れる
べきだということだ。設立25周年
を迎える2020年には売上高1
50億円を目指すという。狭い視
野で既存の市場だけを見るのでは
ない。「顧客のニーズに耳を傾け
れば、市場は自分たちで増やして
いける」。地渡社長の挑戦は続い
ている。



地渡社長を囲み、社業発展を誓う社員たち



来場者にはネットを使って分かりやすく

さくらホームグループの歩み

年 月	事 項
1995 (平成7)	3 有限会社さくらホーム設立
1997 (平成9)	1 本店を石川県野々市市若松町に開設 8 住通チェーン(現 ERA japan)に加盟 10 有限会社から株式会社に組織変更
2000 (平成12)	2 本店社屋を野々市市若松町1番5号に施工し、本店移設 3 イオン御経塚店開設 7 株式会社マスターズ設立
2002 (平成14)	10 イオン金沢店開設
2003 (平成15)	12 北陸で初めて不動産売買部門で「ISO9001」を取得認定
2004 (平成16)	7 女性のための女性だけの売買営業チーム「さくらホームWOMAN」発足
2005 (平成17)	3 さくらホーム創立10周年 11 有限会社AXSデザイン設立 12 AXS一級建築士事務所設立
2006 (平成18)	7 金沢駅前都ホテル店開設
2007 (平成19)	3 D-BOX発売開始 4 D-BOX野々市モデル展示場開設 11 金沢示野店開設
2008 (平成20)	3 D-BOX福井モデル展示場開設 4 AXSデザイン富山営業所開設 10 D-BOX富山モデル展示場開設 11 AXSデザイン石川営業所(モデル展示場常設)開設 D-BOX石川モデル展示場開設
2009 (平成21)	12 アパット賃貸 金沢駅前店開設
2010 (平成22)	1 イオン御経塚店を「不動産情報パーク」に業態変更 3 さくらホーム設立15周年
2011 (平成23)	4 富山店開設
2012 (平成24)	10 野々市店移転 富山店移転 AXSデザイン富山営業所移転
2013 (平成25)	5 AXSデザイン本社移転 8 金沢支店(示野)、イオン金沢店の2店舗を統合し藤江北に移転 11 株式会社さくらホームホールディングス設立
2015 (平成27)	3 さくらホーム創立20周年 6 金沢駅前店オープン
2016 (平成28)	6 福井支店オープン



新規物件の打ち合わせにも熱がこもる

市場は増やせる

不動産取扱数、新築住宅着工数
など各部門のいずれも石川県内ト
ップクラスとなっても地渡社長が

野で既存の市場だけを見るのでは
ない。「顧客のニーズに耳を傾け
れば、市場は自分たちで増やして
いける」。地渡社長の挑戦は続い
ている。