

業の基盤づくり着実に に設立10年

櫻村 尚明 カシムラホールディングス代表取締役会長兼社長

総合不動産 今年11月



プロフィール **かしむら・なおあき**

1983年9月29日生まれの41歳。麻生工科専門学校卒。不動産仲介会社、(株)えんなどを経て、2015年11月に(株)カシムラホールディングスを創業し、現在に至る。趣味はゴルフ

不動産の買取再販事業でスタートし、今年11月で創業10年を迎える(株)カシムラホールディングス(福岡市中央区白金2丁目、櫻村尚明代表取締役会長兼社長)。近年では福岡市の天神、博多など都心部で不動産開発事業に力を入れる一方、台湾の世界的半導体メーカー・TSMC(台湾積体電路製造)の進出によって開発のニーズが高まる熊本県大津町に同社では1棟目となる賃貸マンションを完成させるなど総合不動産事業としての基盤づくりを着実に進めている。今期の売上高は目標の40億円を大きく上回る60億円に達する見通し。櫻村代表取締役会長兼社長に事業拡大を続ける現状をはじめ、今後の展開などを聞いた。

(聞き手は本誌会長・松岡泰輔)

買取再販事業から事業領域を拡大

熊本県大津町、福岡市内で賃貸マンション開発

「不動産の買取再販事業でスタートし、事業領域を拡大されていますが、現状から聞かせてください。」

市天神、博多といった都心部エリアを中心に関東事業にも力を入れ、総合不動産企業としての基盤づくりを進めています。開発案件については、賃貸マンションなどのレジデンス(住居)、飲食店や店舗などの商業テナントビル、オフィス系のテナントビルなど多岐にわたっています。



昨年3月、熊本県大津町に完成した賃貸マンション「OAK VILLA大津レジデンス」

「昨年3月、熊本県大津町に1棟目となる賃貸マンション「OAK VILLA大津レジデンス」が完成されたほか、福岡市内でも賃貸マンションの開発を手掛けているそうですね。」

「熊本市大津町で賃貸マンションの開発に至った経緯について。」



大津町の地鎮祭で神事に臨む

「お陰さまで、入居率は100%で稼働しています。福岡市内の賃貸マンションについては、今年1月から福岡市東区松島2丁目2棟目の建設をスタートさせたほか、博多区東比恵では初めてファミリータイプの5階建て賃貸マンションの開発も控えるなど順調に推移しています。」

「熊本市大津町で賃貸マンションの開発に至った経緯について。」



福岡市中央区春吉3丁目に建設中のテナントビル「VERTEX by OAK VILLA PROJECT」の完成イメージ図

当社と真摯（しんし）に向き合っ
てくださり迅速に対応して
いただきました。今でも感謝して
おられます。ご承知の通り大津町は、
隣接する菊陽町に台湾の半導体
メーカーTSMC（台湾積体電
路製造）が進出し、半導体関連
の工場や物流拠点なども開設さ
れ、人口増加が期待されるエリア
のため、賃貸マンションの需要が
確実に見込まれていると考えま
した。今となっては入居率が10
0%で稼働していることを踏ま
えると、私の決断は間違っていな
かったと自負しています。

—大津町のどのあたりですか。

櫻村 大津町は熊本県北部を
東西に貫く国道57号線の熊本
市と阿蘇地方の中間に位置しま
す。当社の賃貸マンションはJR
豊肥本線の肥後大津駅に近いマ
リンスポーツクラブ健康館東側
にあります。

—どれくらいの規模ですか。

櫻村 敷地面積は約1765
㎡です。鉄筋コンクリート造り1
0階建てで、延べ床面積は約17
65㎡。総戸数は54戸。1K
28戸、1LDK10戸、2LD

K16戸とさまざまな顧客層を
ターゲットにした間取りに設定
しています。1部屋当たりの専有
面積は約30㎡〜60㎡です。外
観にガラスパネルを取り入れた
ことで、グレード感の高い賃貸マ
ンションという印象をもたせる
ようにしました。また、共用エン
トランスにハンズフリーで解除
可能な「ラクセスキー」導入し
たことで、エントランス付近で鍵
を探すストレスをなくし、生活の

福岡市都心部でテナントビルの開発を強化

博多区祇園、中央区春吉、警固など

—マンション以外の案件につ
いてはいかがでしょうか。

櫻村 これまで福岡市及びそ
の近郊でいくつもの戸建て住宅
の開発を手掛けてきましたが、最
近ではテナントビルの開発にも
力を入れていきます。まず昨年8月
には福岡市博多区祇園町で10
階建てテナントビル「OAK V
ILLA GION PROJECT」
の着工を皮切りに、昨年
10月には中央区春吉3丁目に
5階建てテナントビル「THE

利便性を向上させる付加価値を
つけました。また、顔認証システ
ムを導入したことにより、入居
者が外出先からでも、入居者の
スマートフォンでの来客の対応
がオートロックの解除を可能にし
ました。このような付加価値をつ
けることが弊社の賃貸マンション
をお選びいただく要因となり、
早期に入居率100%を達成す
る要因になったと考えます。

VERTEX by OAK V
ILLA」の建設に着手しまし
た。さらに今年2月には中央区警
固1丁目に7階建てテナントビ
ル「OAK VILLA KEG
O PROJECT」の建築に着
手する予定で、福岡市の都心部を
中心に開発を強化しています。

—開発事業では福岡市の都心
部を中心に展開されているとの
ことですが、どれくらいの規模の
開発に取り組まれていますか。

櫻村 ご承知のように、福岡市

にあるワンルーム区分マンシヨ
ンの買取再販事業からスタート
し、次の展開としてファミリータ
イプの実需用区分マンションも
取り扱えるようになりました。区
分マンションの買取再販事業か
ら1棟収益マンションの販売事
業へと領域を拡大し、取り扱い金
額も1億円から3億円と増加し

東京支社を拡張移転、買取再販事業を強化

「まずは23区内で堅実に実績増やす」

—開発のメインは福岡市の都
心部ということですが、福岡以外
での展開も検討されているので
しょうか。

櫻村 まずは東京ですね。どう
しても人口が集中している地域
でなければ不動産投資は難しい
と思います。東京支社は機能を拡
張していますが、東京で成功でき
なければ他の地域で成功を収め
ることは難しいでしょう。東京を
中心とした首都圏で成功すれば
大阪、名古屋、札幌、仙台、横浜

と国内主要都市へと全国展開が
可能になってくると思います。
—すでに東京支社を拡張移転

の都心部は再開発による大規模
なオフィスビルの開発が進んで
います。全般的に不動産開発の
ニーズが高く、事業者間の競争が
激化している状況です。こうした
状況を踏まえ、当社は小規模の中
規模市場を開拓しています。大手
は60坪から100坪以上、金額
ベースでは10億円から30億
円以上が中心で、逆に1億円から
3億円規模の小規模な開発につ
いては競争が激化しています。

当社としては競争が激しい小
規模な開発にも取り組みながら、
特に30坪から40坪程度、金額
にして5億円から10億円の案
件に積極的に力を入れていきます。
—ニッチのマーケットを開拓
されているということですね。

櫻村 そうです。5億円から1
0億円規模の開発については、比
較的競合が少なく、新規に参入で
きる用地は十分にあります。特
に福岡の都心部では10坪から
20坪の土地に店舗系のテナン
トビルを開発すると、底堅いニ
ーズがあります。コロナ禍では10
0坪や200坪のオフィスや店
舗は苦戦をしましたからね。土地

ました。5億円の物件を取り扱え
るようになった5期目に開発を
手掛け始め、現在では10億円か
ら15億円規模の開発も手掛け
られるレベルに達することがで
きました。これからはさらに20
億円から30億円以上の開発規
模に挑戦していきたいですね。

され、事業を拡大されていますね。
櫻村 はい。事務所移転を行
い、人員も増員しました。東京で
はまず区分マンションの買取再

販事業に力を入れていますが、区
分での実績を積み上げていきな
がら、次のステージとして1棟物
件、将来的には開発を手掛けられ
るレベルまで到達していきたい
と思います。事業領域の拡大とい
う点では福岡と同じビジネスモ
デルになります。

—東京営業所の事業エリアは。
櫻村 基本的に23区内です。
速い展開で神奈川県や千葉県、埼
玉県を含めた1都3県まで拡大

や建物の有効面積が狭くても、テ
ナント家賃が10万円から30
万円程度であれば入居者を誘致
しやすく、入居率も高くなりま
す。小規模〜中規模の開発で実績
を積み上げ、早い段階で家賃10
0万以上のテナントビルの開発
などにも挑戦できればと考えて
います。「この界限であればカシ
ムラホールディングス」といわれ
るよう頑張っていきたいですね。
—開発資金を確保できる上で、
金融機関との連携、支援も大きい
のではないのでしょうか。

ると、自己資金の兼ね合いもあ
り、複数の案件を手掛けることに
制限がかかってしまいます。「な
ぜよく買えるのですか」という声
をいただきますが、総合不動産
業を軸に事業を展開している点
が大きいと思います。ひとりで
申し上げると、「あらゆるものを
買う」ということです。それを
きっかけに業者の方々とのネッ
トワークができ、金融機関やお客
さまに対する信用につながる。総
合不動産業としてヒト、モノ、カ
ネを一本の線としてつなげてい
くことは大きな強みであると自
負しています。

総合不動

産を軸に事
業を展開で
きるように
なったのも、
初めから総
合デベロッ
パーを志し
たことが大
きいと思い
ます。設立
当初は福岡
市の都心部



飲食事業として19年6月にオープンした「焼き鳥とおでん 西どうあん春吉店」

—ホールディングス体制による事業運営を採用されていますか
 櫻村 春吉で飲食事業、博多駅前美容事業、博多駅前美容事業が、各社の事業内容、役割分担はどのようになっていますか。
 櫻村 資産管理会社の(KS)MR、不動産開発や売買・賃貸・仲介・管理を手掛ける事業統括会社の(株)カシムラホールディングス、飲食店やその他の事業などを担当するKASHIMURA事業投資(株)、不動産保有の(OAK)VILLAGE 4社体制です。
 —不動産事業をメインとされる中、飲食事業や美容事業も展開されていますか。
 櫻村 飲食事業については福

—ホールディングス体制による事業運営を採用されていますか

春吉で飲食事業、博多駅前美容事業

グループ4社体制で事業を展開

—ホールディングス体制による事業運営を採用されていますか

櫻村 今期は40億円を目標に掲げていますが、現段階で申し上げると約60億円を着地できそうです。すでに目標の40億円を超えている状況です。大幅増収の要因となっているのは1棟案件と開発物件が増加したことが大きな要因となっています。
 —売上高に占める事業別の割合はどのようになっていますか。

櫻村 福岡市内を中心に16棟所有しており、内訳はレジデンスをはじめ、店舗兼オフィス、店舗系などを所有しています。

櫻村 1棟が68・4%、区分・戸建てが26%、賃料収入が4・3%、その他が1・3%となっています。現在、自社保有物件はどれくらいですか。
 櫻村 福岡市内を中心に16棟所有しており、内訳はレジデンスをはじめ、店舗兼オフィス、店舗系などを所有しています。

—不動産事業をメインとされる中、飲食事業や美容事業も展開されていますか。
 櫻村 飲食事業については福

—不動産事業をメインとされる中、飲食事業や美容事業も展開されていますか

美容事業は、当社が博多駅から徒歩3分のところにある商業ビルを購入した際、自社事業としてスタートしたものです。

美容事業は、当社が博多駅から徒歩3分のところにある商業ビルを購入した際、自社事業としてスタートしたものです。

「焼き鳥とおでん 西どうあん春吉店」は19年6月にオープンしました。お店の名前のおり、焼き鳥とおでんを中心にしており、料理に合うお酒のバリエーションも幅広くそろえています。春吉3丁目という天神エリアからアクセスしやすい立地があり、個室も多数用意しております。お客さまからは好評いただいております。予約が取りづらい人気店となっています。

美容事業は、当社が博多駅から徒歩3分のところにある商業ビルを購入した際、自社事業としてスタートしたものです。テナントを誘致するのではなく、自分たちの事業で区分化し、M&Aで事業を拡大していくことを目的にしたもので、全室半個室型の美容サロンとして21年9月に始めました。感染予防対策となるうえ、プライベート空間で施術が受

—今後、新たな事業として挑戦したい分野などは。

不動産関連では、ホテルや旅館などのリゾート事業のほか、市場としてのニーズが高い物流施設などにもチャレンジできればと思っています。

不動産関連では、ホテルや旅館などのリゾート事業のほか、市場としてのニーズが高い物流施設などにもチャレンジできればと思っています。

—今後、新たな事業として挑戦したい分野などは。
 櫻村 不動産関連では、ホテルや旅館などのリゾート事業のほか、市場としてのニーズが高い物流施設などにもチャレンジできればと思っています。そのほか、不動産事業以外では飲食や美容などの事業などを手掛けています。常に新しいことに挑戦し続けるマインドは持ち続けていきたいですね。



21年9月に美容事業として博多駅前にオープンした「share salon O.a.K 博多Lux店」



拡張移転した東京支社のエントランス

—東京で開発を手掛けるまでのスパンをどれくらいに想定されていますか。
 櫻村 福岡で5年くらいかかりましたから、東京ではその半分くらいのスパンで実現できると見えています。これは福岡に比べるとマーケットが大きいことや、これまで10年かけて取り組んできた福岡でのノウハウや経験、実績を積み上げてきた自信なども大きいと思います。

「高い利回りが確保できる物件の提案を」
 —全国でも人口増が著しい福岡市では、不動産取引が活発で、地価が上昇していますね。現在の市況をどのように見えていますか。
 櫻村 地価については2024年、全国の都道府県庁所在地における基準地価の上昇率において、福岡市は住宅地で初めて全国トップに躍り出ました。また、商業地も2年振りに第1位へ返り咲いています。さらに福岡市は若い人を中心に人口が増えているほか、福岡市の再開発促進事業である『天神ビッグバン』や『博多コネクティッド』など大型開発が進んでいることなどを背景に、福岡市都心部への投資需要が根強い傾向にあり不動産の売買は活発です。これからの福岡の不動産ビジネスで大事なことは、賃料のポテンシャルをどれだけ上昇をさせることができるか、いわゆる高い利回りを確保できる物件をいかにお客さまにご提案できるかがポイントになってくると思います。福岡市における今後の成長性を踏まえる

と賃料については伸びが期待できるのではないのでしょうか。こうした点を重視した上で、特に都心の開発プロジェクトを進めていきたいと思っています。通勤や生活利便性に適したエリアであれば住居系、多くの集客が見込めるエリアであれば商業テナントビル、事業所としてのポテンシャルが見込めるのであればオフィス系というように、用途に応じた開発を展開していきたいと思っています。
 —不動産売買事業で仕入れと販売のニーズはどちらのウエイトが高いのですか。
 櫻村 当社は圧倒的に仕入れが強いですね。当社は11月で創業10周年を迎えますが、不動産仲介業者との連携を深めながら、さまざまな取引を手掛けてい

—売上高についてお聞きします。前期(24年7月期)の売上高は30億円で、9期連続の増収
 今期売上高は目標の40億円を上回る約60億円に1棟案件と開発案件の増加で

—売上高についてお聞きします。前期(24年7月期)の売上高は30億円で、9期連続の増収
 今期売上高は目標の40億円を上回る約60億円に1棟案件と開発案件の増加で



3歳の頃、母と遊園地に

役員は執行役員含めて7人体制

グループ従業員は約40人

「役員体制についてお聞きします。それぞれの役割分担はどのようなになっていますか。」

櫻村 私代表取締役として

会長と社長CEO兼務しており、堅原拓朗専務取締役が営業統括本部長COO、大石圭訓常務取締役が財務経理本部長CFOを務めています。25年3月に佐藤来成が取締役開発事業本部長CDOに、惣福脇さな子が社外監査役に就任予定です。そのほか、執行役員を濱田香織総務人財部長、山口哲平買取販売本部長がそれぞれ務めています。

「従業員数は。」

櫻村 不動産事業のみで申し上げると21人ですが、グループ全体では約40人です。事業規模が拡大する中、人材を確保することは大きな経営課題でもあります。もともと力を入れていく必要があり、直接部門の人材確保を行い営業力強化していくことは

もちろんのこと、間接部門を増員することで、内部体制の構築も加速させたいと考えており、就職情報サイトをはじめ、スカウトサービスを活用し、即戦力の人材を確保する取り組みも進めています。「企業は人なり」といわれますが、採用活動に力を入れながら、社員モチベーション向上や成長の後押しする投資は積極的に行っていると思います。

「知名度を向上させる取り組みも必要では。」

櫻村 そうですね。対外的に認知度を高めていくことは、人材を確保するという面でも非常に重

役員一覧

	1983年9月29日生まれ (41歳) 麻生工科専門学校卒
代表取締役 会長兼社長 櫻村 尚明	2004年 4月 (株)えん 2004年 7月 (株)ミュウコーポレーション 2006年 8月 (株)えん/現(株)えんホールディングス 2015年11月 (株)カシムラホールディングス 創業 2022年 8月 代表取締役会長兼社長 CEO
	1984年10月3日生まれ (40歳) 専門学校ブライトンカレッジ卒
専務取締役 営業統括本部長 堅原 拓朗	2005年 3月 (株)マイム 2009年11月 (株)アークトラスト 2016年11月 (株)カシムラホールディングス 2018年 1月 取締役 営業本部長 2020年 8月 常務取締役 営業本部長 2022年 8月 専務取締役 営業統括本部長 COO
	1985年2月1日生まれ (40歳) 北九州市立大学 経済学部 経済学科卒
常務取締役 財務経理本部長 大石 圭訓	2008年 4月 (株)長崎銀行 2011年10月 (株)スクールサポート九州 2012年 8月 (株)井村アンドパートナーズ 2020年 2月 (株)カシムラホールディングス 社外取締役 2022年 8月 取締役 財務経理本部長 2024年 8月 常務取締役 財務経理本部長 CFO
	1992年4月17日生まれ (32歳) 四国学院大学 人文学部 英語学科卒
取締役 開発事業本部長 佐藤 来成	2015年11月 (株)リライフ 2016年 7月 (株)Landmarks Residential 2018年 9月 (株)カシムラホールディングス 2022年 8月 執行役員 開発事業本部長兼資産管理本部長 2025年 3月 取締役 開発事業本部長 CDO
	1982年2月2日生まれ (43歳) 東京大学 経済学部 経済学科卒
社外監査役 惣福脇 さな子	2004年 4月 野村證券(株) 2015年 2月 有限責任監査法人トーマツ 2020年10月 みらいと税理士法人設立 代表 (現任) 2021年 8月 アンド監査法人設立 パートナー (現任) 2025年 3月 (株)カシムラホールディングス 社外監査役

ります。「働きやすい」職場にするために、福利厚生の実態も含めた内部体制の構築を進めていきたいと思っています。

「福利厚生の実態ということですが、どのような点に力を入れてきますか。」

櫻村 今、話題となっている物価上昇や生活コスト増加への対応をするために給与待遇面での実質賃金の改善を具体的に検討しており、早い段階で実現したいと思っています。また、現在の本社が手狭であるため、以前から移転も検討していましたが、移転を

1983年9月生まれの41歳

「猫の島」新宮町相島育ち

「プロフィールをお聞きします。1983年9月29日生ま

の41歳。ご出身は。

櫻村 生まれは千葉県ですが、2歳のころ福岡県へ引っ越ししました。小学校時代は朝倉市甘木で過ごし、中学校の時に母の実家がある新宮町で暮らすことになりました。

「新宮町のどちらですか。」

櫻村「猫の島」として有名な相島(あいのしま)です。中学校は

島内にある相島中学校に進み、高校は古賀市にある現在の古賀章成館高校に進学しました。

「高校から島を離れて、寮生活をされていたのですか。」

櫻村 いえいえ、通学していました。相島港と新宮港を結ぶ町営の渡船がありますから、ほとんどの人が電車やバスを利用し通学するケースが一般的かもしれませんが、船での通学は珍しいかもしれません(笑)。ただ、船通学の場合天候不順をはじめ、船の時間に合わせた生活を送らなければならぬといった制約もあり、苦労した面も多々ありました。

「どのようなお子さんでしたか。」

櫻村 どちらかといえば、明るい

専門学校卒業後、不動産業界に

2015年11月に独立

「専門学校を卒業後、不動産業界に進まれたきっかけは。」

櫻村 専門学校の先生が「あなた、営業に向いているから、この会社を受けてみては」として紹介されたのが(株)えんでした。た

くて元気なタイプでした。周囲とワイワイ楽しく過ごすことが好きで、友達のグループでは中心にいたほうです。

「相島はどのような島ですか。」

櫻村 人口300人くらいで、ほとんどの人が漁業で生計を立てている小さな島です。最近は少子高齢化で漁業に従事する人が少なくなっていますが、漁師として活躍している友人も多いですね。私自身は島育ちであるため、いまでも「島っ子」の気分や誇りは持ち続けています。先ほど「猫の島」と申し上げましたが、人間よりも猫のほうが多いといわれるくらい猫がたくさんいて、猫を楽しむに観光で島を訪れる人もいらつしやいます。

(株)カシムラホールディングス

〔本 社〕 〒810-0012 福岡市中央区白金1-21-13 クレセント薬院3F
 〔TEL〕 092-791-7726 〔FAX〕 092-791-7889
 〔設立〕 2015(平成27)年11月 〔資本金〕 5,000万円
 〔銀行〕 みずほ福岡 リソナ福岡 福岡赤坂門 西日本シ博多

〔役員〕 広島福岡 肥後福岡 日本公庫
 (代表兼社) 櫻村尚明 (取) 堅原拓朗 大石圭訓 佐藤来成 (非監) 惣福脇さな子

〔事業〕 不動産売買 不動産賃貸業 飲食事業 美容業
 (仕入先) 一般顧客 一般企業
 (販売先) 一般顧客 一般企業

〔取扱構成〕 売買 94.4% 自社保有他 4.3% その他 1.3%
 (出 先) (東京支社) 東京都港区芝公園1-3-5 ACN 芝公園ビル 2F
 (関連会社) KASHIMURA 事業投資(株) (同) OAK VILLA 16th 他

〔業績〕 売上高(千円)
 2022年7月 2,200,000
 2023年7月 2,600,000
 2024年7月 3,000,000

※弊誌別冊「福岡の会社情報」データベースより

掛けられ、再び(株)えんに就職しました。23歳の時です。それから約10年働いていましたが、独立するチャンスが出てきたこと、周囲から「自分で独立して頑張ってみてもいいのではないか」と言われたことも、起業するきっかけになったと思います。

—もともと独立し、企業経営者になりたいという願望があったのですか。

櫻村 独立して企業を立ち上げようという願望はなかったですね。不動産業界で仲介の仕事に従事する中、営業でトップの成績を収められるようになり、周りから評価いただく機会が増えたことにより「自分で独立しても



前職(株)えん(現・株)えんホールディングス時代の社員旅行

十分やっつけていけるのではないか」という思いが芽生え始めました。会社に残るか、自分で独立するか二者択一の中で、独立する道を選びました。

—会社を設立されたのが15年11月でした。設立時はご苦労もあったのでは。

櫻村 設立時から9カ月間は赤字続きで、自分自身でもどうしているかわからない状況が続きました。ただ、人と会って話すことが好きで、新規に営業することに苦労を感じることはなく、前職時代に培ってきた賃貸を中心に営業に力を入れてきました。その結果、1期目の残りの3カ月間で2期目の売り上げまで見込むことができました。3カ月間の頑張りによって、経営者としての自信



会社独立時、ふくおか経済の取材で

がつき、対外的な信用も徐々に上がり、今日に至っています。最初から売買ではなく、賃貸の仕事で積み上げてきたことが大きかったなあと思います。

—趣味は。

ドでしたが、現在はゴルフです。2年くらい前から本格的に始めました。平均スコアは90台前半で、ベストスコアは85です。そのほか、業界の仲間と岩盤浴やサウナに行って汗を流すなどし、リフレッシュしています。

目指すは「世界に名前を出せるようなリーディングカンパニーに」

—最後に今年11月で会社設立10年を迎えますが、この10年を振り返って。

櫻村 一番、難しい質問ですね(笑)。ひと言で申し上げると、「よくここまで来ることができたなあ」というのが正直な気持ちです。多くの方々にご縁をいただき、支えられたことに感謝の気持ちでいっぱいです。今回、10期目という節目を迎えることになりましたが、ここがゴールではありません。次の20年、30年とさらなるステップアップを図っていきたく強く思います。目指すは総合不動産として世界に名前を出せるようなリーディングカンパニーになることです。会社を立ち上げ、ここまで成長を続ける中で、強く実感していることは

「人のために役に立ちたい」という思いを強く持つようになったことです。もちろん、企業ですから売り上げを伸ばし、利益を確保することが大前提となります。売上高や利益を社員や世の中に還元していきながら、お客さまからの信頼や絆を大切に当社自身も成長していかなければいけないということなんです。

現在、人々のライフスタイルや価値観が大きく変化し、住環境に対するニーズも大きく変わっています。こうした変化にスピード感を持って対応していくことで、お客さまからの信頼をより確かなものにし、お客さまの思いにこたえ続ける付加価値の高いサービスを提供できる企業であり続けたいと思います。