



## ランチェスター協会 レポート 第 14 号

# 第 234 回 戦略研究会 報告

2018 年 7 月 18 日 ランチェスターホール(協会常設会場)

発行  
特定非営利活動法人  
ランチェスター協会  
編集責任者  
特定非営利活動法人  
ランチェスター協会  
インストラクター委員会

～講演～

## 土地・建物ゼロから 10 年で新築・中古マンション数棟 100 室以上を経営! 「不動産オーナー業のランチェスター戦略」 ～小が大に勝つには～

講師：夏山 栄敏 (なつやま まさとし) 協会理事/ドリームクロス合同会社 代表

今回は、ドリームクロス合同会社の代表でランチェスター協会理事・認定インストラクターの夏山栄敏が講演をいたしました。夏山講師は、土地・建物ゼロの状態から 10 年間で新築・中古マンション数棟 100 室以上を経営するまでになられた不動産オーナーです。



ご自身が、なぜ不動産オーナーとしてビジネスをスタートしたのか、ランチェスター戦略をどのように実践し、現在の地位を築かれたのかなど、時系列的に解説を頂き、非常に分かりやすい内容でした。講演後の質疑応答でも多くの質問があり、受講者の反響も大きい講演でした。

(ポイント)

### ① 接近戦

- ・ そうじや花壇の手入れ、DIY などオーナー自らが行うために物件に出向き、入居者とのコミュニケーション強化に努めている。
- ・ 入居者や仲介業者との関係を強化すべく、BBQ や七夕、DIY などのイベントも企画し、顧客(川下)に近づいた活動をしている。

### ② 一騎討ち戦

- ・ 購入する物件や土地探しでは、競合が購入を避ける傾向にある物件に敢えてシフトし、有利な購入を実現している。

### ③ 局地戦

- ・ 首都圏を中心に物件を購入し、女性の入居者をターゲットに女性から喜ばれる部屋づくりにしている。

### ④ 陽動戦

- ・ 競合が思いつかない、やらないアイデアを使い、ゲリラ的に入居者にアピールをしている。

### ⑤ 一点集中主義

- ・ 物件購入に際し、リスク分散を常に視野に入れた投資に集中している。

### ⑥ 差別化戦略

- ・ 中古物件は差別化が難しいため、競合が手を出さない土地を購入し、入居者の住みやすさを高める付加価値(リフォーム/倉庫設置/デザイン等)を付加し、コンセプトや住環境を充実することで差別化を図っている。

### ⑦ 地域戦略

- ・ 現在居住もしくは居住経験のある首都圏を中心に物件を所有し、物件の購入を検討する際は、地域特性・事情を入念に調査し、競合からは盲点・死角となりやすい土地や物件であるが、差別化で勝てる見込みのあるものに投資をしている。

今に至るまでには、多くのご苦労もあったとのことですが、ランチェスター戦略とともに歩んできた人生そのものであったと発表があり、不動産オーナー業におけるランチェスター戦略の有効性が十分に確認できました。

## ランチェスター戦略実践事例報告

### 『シェアハウス事業構想』

講師：澤田経営道場第 4 期生 小栗 紬 様

ランチェスター戦略の実践事例報告として、旅行代理店大手のエイチ・アイ・エス(HIS)創業者の澤田秀雄氏が道場長を務める澤田経営道場の第 4 期生小栗紬さんより発表がありました。



日本は、2020 年のオリンピックを控え、観光立国としての地位を一層強化していく方向にあり、又、一層のグローバル化に伴い、外国人居住者が増加していく現状において、シェアハウスに関する新たなビジネスモデル構想について、小栗さんより解説を頂きました。

弱者の戦略である差別化戦略をもとに 5 大戦法の観点から、ビジネスモデルの構想が分かりやすく説明されました。

受講者である諸先輩からは、応援する目的から質問やアドバイスがいくつか寄せられ、今後より強靱なビジネスモデルへと昇華していくことを確信しました。

報告者：佐々木 篤史(協会認定インストラクター)