

プレッシャー与える施策 各事業に盛り込む



シー・エフ・ネット
(神奈川県鎌倉市)
倉橋隆行社長(56)

不動産コンサルティン
グを行うシー・エフ・ネ
ッツ(神奈川県鎌倉市)
の倉橋隆行社長は、自身
が起こす事業に必ずユニ
ークな工夫を加える経営

者だ。

例えば、テナント誘致。
成約候補のラーメン屋を
数社呼び、味を競わせる
大会を開催する。もちろ
ん優勝したラーメン屋と
契約し、最終的に建物の
収益増を狙うのだが、
「大会の参加者も、自店
の味に自信を持つ強者ば
かり。優勝者のクオリテ
ィはかなり高い」(倉橋
社長)。社長自身も利用
することがあるくらい
だ。

もうひとつは不動産の
各種資格試験。特に宅地
建物取引主任者は強制的

に取らせているが、他に
もファイナンシャルプラ
ンナーや一級建築士、C
PM、マンション管理士
などの取得も促してい
る。勉強する時間と環境
を与え、通学・試験費用
も会社が負担する。だが、
「落ちたら、そのかかっ
た費用分を翌年全額負担
してもらおう」(倉橋社長)。
社内では『受かれば天国、
落ちれば地獄』制度と呼
んでいるという。やはり
参加者にプレッシャーを
与える仕組みがある。そ
の代わり、従業員の合格
率は極めて良好だとか。