株式会社ナベショー
NABESHO
メタル・リサイクル・マンスリー　2012年8月1日

The N S

しなやかな頭脳集団

川上と川下からシナジー効果

―ナベショーがデベロッパーとしてマンション建設に進出した理由は？

渡邊　新しいマンション建設に適した敷地が20数年前から少なくなってきたことと共同でコンビニなど商業施設での「百円ドロ」照明システムの共同販売事業を展開しております。

その流れの「買主にし今回は「賃貸」から「売切り」のデベロッパー事業に参加いただけたことです。

―その狙いは。

渡邊　デベロッパーが広い産業界との付合いを通じて様々な「スキマ産業」との繋がりが生まれます。

例えば住宅という観点の2年前から解体が始まる和ハウス業、京セラなどの太陽光発電システム、スマイルハウス、大和ハウス工業、東急ハンズなどの提携・協力を得ることで、お付き合いさせて戴いております。

「売買」が主になりますが、反対にその逆も然りです。

つまり川下の解体分野の時に川上にも足場を持つ事でその相乗効果が生まれます。

ジー効果（相乗効果）が発揮できます。

商売の鉄則に当てはまるのですが、どんな商売も、力通行だけ、つまり片方だけだと、儲ける方にとってはメタボなんです。

デベロッパーとして発注者を持って居ます。

さらにデベロッパーとしてはコンビニ住宅（戸建賃貸）や住宅設備（業務に関連）を作り、解体・撤去を通して儲ける迄です。

これは主にデベロッパーとしての「買主」です。

ナベネットは時代の風

4月からネットビジネスを展開した効果は。

渡邊　5月のニュースNo.55でお話しした様に弊社はかねてから流通のコンピニ、総合コンサルタントを目指し、「もうきほど述べたように、ナベネットは中古機械を売る為のネット販売にプラスを加えた総合的なネットビジネスの構築を目指しております。

この不安を取り除けば真の信用リスクです。

しかし中古品は「買主」の感覚に応じて、稼働率はくに「現状売」で、設備は稼働率が問われます。

ニーズの先行きが見えにくい現状では、新品装置は動きにくい、つまり新品は「設備」で、設備は「稼働率が問われます。

ニーズの先行きが見えにくい現状では、新品装置は動きにくい、つまり新品は「設備」で、設備は「稼働率が問われます。

Do the right thing!
（公正適切、鮮し不仁！）
変化を愛するN. Sグループ

グループ

NABESHO ニュースNo.56

マンション開発に乗り出す

ナベショーがいよいよ、00年11月号。ニュース25。

＊　＊　＊

ついで異業種交流のネットワーククラブ（Sea Cross Club）を立ち上げるなかで、新しい事業が立ち上がった。

その販売のなかでS&Hのスタッフが、遊び心満載のビジネスに活かす良き組織力がない、「一商権」は持っているが、それを活かす人がいない。

それを相互に補完する機動的な組織を作れないか、との相談を受けて作り上げたネットワークを通じて、適宜な福山市内の有効活用の一環としてマンション「賃貸事業」に進出（本紙・09年1号、ニュースNo.49）。

住宅内装設備・その建設・売買などのいわば「客主一経営を通じてナベショーは大手住宅建設会社や各種のデベロッパー企業との関係を深めた。

とされば、ナベショーは自らデベロッパーとしてマンション建設に乗り出すのも時間の問題だった。

＊　＊　＊

異業種交流のネットワーククラブ（Sea Cross Club）が本格的に動き出すと共に、バブル崩壊後、揺れはじめていた地事業にも進出した。

手始めに開発したのがJR三田駅徒歩4分の「ドルチェテクシン（H）」（9階建て、43戸）。

三田市初の電気自動車充電設備を含む分譲マンションだった（右掲外下段写真・参照）。

次いで南大田区上池台にフルホームズのダイワ「プライズ上池台（9階建て、83戸）」を開発した。8月末に竣工し、現在好調発売中だ。

さらに上半期、大阪は枚方公園駅徒歩4分に交通至便な「リフレス枚方公園（14階建て、90戸）」を建設し、今年秋には着工する