

ア シホ

熊本市を地盤とするシアーズホーム（熊本市、丸本文紀社長）は戸建て注文住宅事業を強化する。関東を中心に事業展開する松家住宅のフランチャイズチェーン（F.C）に加盟し、来年秋をメドに同社ブランドで福岡県に進出する。営業エリアと品ぞろえの拡大で、5年後のグループ売上高は現在の2倍の年間100億円を目指す。

松家住宅とF.C契約

熊本県八代市の住宅展示場に松家住宅ブランドのモデル住宅を開設、このほど営業を開始した。来年秋をメドに、福岡県久留米市にもモデル住宅を開設し、福岡県での営業を本格化する計画。シアーズホームはこれまで独自ブランドの戸建て注文住宅を販売。低コスト住宅を手がけるジャストホーム（熊本市）などのグループ企業がある。

業エリアの拡大で新たな顧客の開拓につながる。松家住宅は気密性や断熱性の高い木造注文住宅を手がける。近畿地区や四国地方でもフランチャイズ展開を進めており、シアーズホームは九州で初めての提携先になる。

福岡に自社専用施設

リーフラス九州で初の開設

子供向けスポーツ教室（福岡市、伊藤清隆社長）「アイランドシティ、東区」に九州初の自社専用施設を開く。種目ごとに傾向にあり、需要は大きいと判断した。床面積1100平方メートルの平屋建てを賃借し「リーフラススポーツ照業」として開業する。剣道、空手、ヨガの教室が開けるスタジオと、試合などの映像を鑑賞できる座席付きの多目的ホールを備える。屋外には球など約1200種類のスポーツ教室を展開し、2010年4月期の売上高は23億円。

登場



日銀鹿児島支店長 家田 明氏（48）

大学院で物理学を専攻。合つのは京都支店以来、した理系だが「経済に興味が強い」。日銀に入行。金融研究所での研究やメガバンクの経営をチェックする金融機構局長として、地方の経営者と向き

鹿兒島勤務は初めて。就任後1カ月半たち「海あり山あり。しかも都会では手に入らない食べ物が安いのが強み」と、1

地方の経営者に頼もしさ

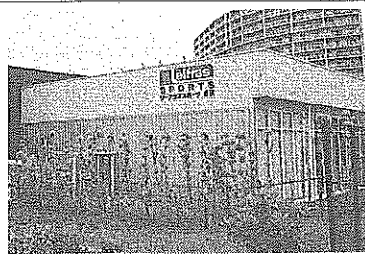
次産業や観光業に経済のけん引役を期待する。両産業の競争力強化のポイントは「ニーズの受け手を高めること」と指摘する。都市部では全国の商品や観光の情報があるが、消費者はどれが自分分で鹿兒島のものづくりの求めるものか見極めるのが難しい。単に商品や情報を出すだけではなく「アンテナを張って相手のニーズがどこにあるのかを的確に受け止め、それに沿った形でモノや情報を送り込んでいく必要がある」。日銀もサボ

九州

開講すると発表した。生産講義と演習を組み合わせ、技術は扱わず、販売戦略や計8回開く。講師は群馬県農家に「企業の経営を」

農業ビジネススクー 大分県、来月

計画を策定する。対象者は経営拡大の意欲を持つ営農者50人で、2013年度まで毎年開講予定。県は大学教員による一般的な農業情勢の講義を開いたことはあるが、より実践的な内容で実際の経営拡大につながることを期待する。



同社は東京、札幌、福岡など17都市と中国の上海、香港でサッカーや野球など約1200種類のスポーツ教室を展開し、2010年4月期の売上高は23億円。

営業企画部門を増員

佐賀銀行 新商品開発を再開

佐賀銀行は20日、金融商品・サービスの開発や営業施策の立案を手掛ける営業企画グループの人員を増やし、営業企画室を再開した。2010年5月の勤務定率新システムの稼働から1年が経過し、事務の混乱を避けるために凍結していた新商品の開発が可能になったことから、営業を強化する。20日付。担当者は従来の4人から9人に増やした。インターネットバンキングの活用や各店舗の収益向上策、新たなビジネスモデルなどについて