

逆転ノ発想

逆転ノ発想:身近な話題から世界情勢まであらゆる角度から斬る！！

Vol. 1～10
2009年5月28日～
2009年7月23日



Vol.1	<u>100年に一度の流行？</u>
Vol.2	<u>アウトレットマスク？</u>
Vol.3	<u>収穫</u>
Vol.4	<u>こんなものまで</u>
Vol.5	<u>歯医者</u>
Vol.6	<u>世界一周</u>
Vol.7	<u>エコカー</u>
Vol.8	<u>追悼式</u>
Vol.9	<u>青天の霹靂</u>
Vol.10	<u>間伐</u>

100年に一度の流行？

世間では100年に一度の大不況と大騒ぎだ。

が、しかし一方で売上・利益を伸ばす、ユニクロやニトリやABCマートなどの企業がある。
不況に流行(ハヤリ)もの...いや不況ということ自体が流行の一種ではと思う。

殆どの人が不況不況と騒ぎ立てられると、将来に不安がよぎり、より堅実な行動を取るようになる。

無駄なものは控え、高級ブランドショップからユニクロやH&Mへと方向転換
開店前から並んだりして、本当に不況？これ立派なブーム...流行だ！！

そして金額の大小はあれ(単価と言う意味)購入することに違いはない。むしろ単価が安いことを理由にまとめ買いや無駄な数を買ってしまった。

不況と騒がれたところで、いきなり貯金通帳から残高が無くなる訳では無いのだから
当たり前なのかもしれない。

では、この不況という流行(ハヤリ)に求められる会社・人とは？

逆に好景気のビジネスモデルを考えると、当然一概には言い切れないが、
一言で表すと 真似れば良い ということになる。

拡大する市場の中で成功しているビジネスを真似ていけば、ある程度成功することが出来る。
むしろ、あまり個性を出しすぎて商機を逸するより、右に倣えの方が成功する確率が高いように
思える。

では、不況の今どうすれば.....

一つの答えとして、個性・職人・その道のプロ・本物・本質

といった事が重要視されるのではないかい。

私のように不動産業界に長い事いると

安い不動産を買いたい！！

と、頼まれることがよくある。

私の答えは決まって、**NO！！**
なぜなら、安い不動産はプロ(業者)が買って(勝って)しまうからだ。

たとえば、古家がある土地を見て、一般の方がそここどのような新しい住宅が建てられるの
か、
境界の問題は、容積や建蔽率は、工事費用は、融資の段取りは、等々
直ぐに判断できるだろうか？

私たちプロは出来ます。だからこそ、その不動産が高いか安いかわかるので、購入することが出
来るのです。
(裏を返せば、一般の方でもきちんと研究し知識やポイントが身につけば、安い(お得な)不動
産を購入することは可能である)

昨今、不動産業者の倒産が相次いでおります。付き合いのあった業者もあり厳しい業界です
が、
倒産する企業は決まって、

拡大・真似る・任せる(自分で調査しない)

が、キーワードのように思います。

不況と言う流行に必要とされる、その道のプロ・本物・本質を追求したいものです。

アウトレットマスク？

数多のドラッグストアからマスクが消えた。

いつもは、いざ購入しようと思うとその種類の多さに圧倒され、どれを選んで良いのか悩む。微妙に違う価格や形に戸惑うばかり....

それが一つもない。

3月に高速道路料金値下げの恩恵で、ETCの機械が飛ぶように売れ未だ品切れで販売していない状況に似ている。

消費者の立場からは、

”今なぜ大量に生産しないのだろうか？今なら飛ぶように売れるのに”

と、考える。

製造しているメーカーの社長さんはどのように考えるのだろうか？

”今こそ千載一遇のチャンス！！一気に大量生産し、知名度・売上共にアップさせよう”（拡大派）

”いや、やがてブームは去る、今の設備を有効に使い、出来る範囲で製造しよう”（現状維持派or堅実派）

世が100年に一度の不況ということもあって、本当に悩ましく、難しい選択だろう。

自分ならと考える.....やはり悩む。

経済全体が右肩上がりであれば、大半の経営者は拡大するであろう。

需要と供給

これを的確に予想できれば商売は上手くいくはずだ。

こと不動産業界においても、ここ数年ファンドマネーの流入で需要と供給共に拡大した。デベロッパーは挙って土地を仕入れ、マンションやビルを建設した。

しかし突如、資金が引き上げられ需要が激減した。(リーマンショック)

昨年より大手デベロッパーの倒産が相次いでいる。古くからあるビジネスモデルだが、あっけなく倒産している。

企業それぞれの理由はあるにせよ、単純に

需要と供給の見込み違い

が全ての原因に思える。

その内 アウトレットマンションならずアウトレットマスクが出回るかもしれない。

収穫

先日、テレビ番組で“レタスの収穫に外国人労働者が活躍されている”と

過疎化が進む農村において、収穫時期の人手不足は深刻なようだ。

ここ数年前までは大学生のアルバイトを中心に雇って対応していたが、決まって2、3日すると夜逃げのように辞めて帰ってしまうようだ。

元々楽な仕事ではないと解っていただろうに、物珍しさか興味本位かで応募して、やっぱりキツイからやめた！と、言ったところか。

結局、頼りにしていた人手を失い、代替りの人員の手当もつかず収穫されずに廃棄処分になったレタスも...

そんな理由から仕方なく農業研修の形で外国人労働者を呼んで対応しなければならぬらしい。

当然ながらコストの面や言葉の壁もあり、日本人を雇いたいそうだが...

このニュースを聞いて大半の方は、

“人手不足で大変だろうな”

“直ぐに辞めてしまった人は、なんて無責任なんだ”

と、思うに違いはない。

自分もそう思う...間違いなく...これ普通(常識?)だと思うのだが...

違和感

昨年末の派遣切りや派遣村騒動の報道はもとでも違和感を感じた。

派遣社員の雇用を期間途中で終了した企業が一斉にパッシングされた。

社名を公表され、解雇された派遣社員がインタビューに出て非人道的な会社であるかのように連日報道された。

では、農村の収穫時のように“寮”まで手配してもらいながら、数日で辞めてしまった派遣社員はいないのだろうか？

多分いるはずだ！！いや累計では途中で辞めてしまった人数の方が、期間途中で解約された人数より多いのではないのか？(勿論、派遣会社との契約を意味しています)

だが、その様な報道はされず、企業ばかりが責められてきた。

企業だって予定していた人員が欠けるのは痛いし、代替りの人員が直ぐに来たとしてもまた一から仕事(作業)を教えなくてはならない。被害や損失だって出るだろう。

都合の良い弱者保護という言葉が、一方的な解釈で乱用されるのはとても危険だ！！

最近の社会の風潮、報道のあり方には多くの疑問を感じる。

これも不況と言う流行(イヤリ)によるものか.....

こんなものまで

今日の新聞に

”リセッション(景気後退)の影響で世界中の企業が減収減益を余儀なくされる中、マフィアだけは潤沢な資金を背景に収益を上げ続けている”

不況に流行(ハヤル).....? (好ましくないなー)

ただその額がとてつもない

マフィアの年間収益は1300億ユーロとの推算があるようだ。(1ユーロ≒137円)

そしてマフィア界の中心? 老舗? イタリアの三大マフィア(詳しくは解りません)の08年度の利益は

700億ユーロ(9兆5900億円) 収益率 54%

と、と、とてつもない。

ちなみに世界最大の株式公開会社 エクソン・モービルの利益はその約半分の452億ドル(4兆4400億円)である。

何とも凄い数字だ

現在勢力を誇っているのが世界四大マフィアで

・イタリア系マフィア(シチリアマフィア)

・チャイナマフィア

・ロシアマフィア

・コロンビア系マフィア(麻薬カルテル)

これら四大マフィアは全世界をネットワークで結んでいるそうだ。

日本も治安の良い国というイメージは既に過去のものであり
犯罪のボーダレス化と日本は無縁ではなくなってしまったようだ。

不況で流行(ハヤル)ものが犯罪というのは絶対に避けなくては！！

一人ひとりのモラルが大事ですね！！！！

歯医者

先日、3ヶ月に渡る歯の治療が終了した。

子供の頃から何度と無く通っているが(?)やはり良いものではない。

3台の診察台があり、一人の医師が代わる代わる治療を進める。
削ったり、麻酔したり、医師でしか出来ない事をして
その後の処理は専門用語で歯科衛生士(歯科助手の場合も)の方にバトンタッチ！

新米の衛生士さんに歯の型を取ってもらうが、どうにも上手く取れない...
何度も何度も失敗してえらく時間がかかった。

ただでさえ居心地のよくない状況に、隣の診察台の歯を削る音.....

う?早く何とかしてくれ?!!
ベテランの方やってください!!

治療を担当してくれる人で、サービス内容(苦痛の度合い)に著しい変化がある。
しかし患者側では選べない.....(普通は特に日本人は)

同じ代金・治療費を払うのであればこの差は大きい!!

我が不動産業ではどうだろう?

弊社のHPの中にも営業マンの顔写真の載っているページがある。
しかし、ご指名で来店される方はまずいけない。

事前の問合せ等無い限り、
「いらっしゃいませ」と最初に声をかけた営業マンが!!

又は、その場で接客してはいけない手のあいている者が担当者!!

しかし、お客様の頭の中にはイメージが.....

- ・売却や購入の相談口は経験豊富なベテラン営業マンが
- ・部屋探し口は自分たちと感覚の近い若くて元気な営業マンが
- ・あまりしゃべる営業マンは...
- ・金髪・ピアスの... トホホ

などなど中々好みの営業マンと出会うのは難しい!!

受付で要望を伝え、相談内容やお客様の性格等に合わせて営業マンを
選定対応できる会社があれば、利用者としてはベストであろう。

しかし現実的口は難しい。
人の好みは様々で、何人そろえれば.....

コストがかかり過ぎる!!

いっその事、合わない営業マンとの煩わしさを排除した
ネットによる取引を!! (営業マンの死活問題だ!!)

試した企業は何社もある。

どうにもこの業界口はなじまない。成功しない。長続きしない。

定価の無い商売!!同じものが無い商品(不動産)!!を扱うには やはり人と人とのコミュニケーションが必要だ!!

技術が進歩して、機械に取って代われる仕事は今後
本当に恐ろしい!!
この仕事は将来残っているのだろうか?

幸いながら、私の属する不動産業は極めてアナログ社会!!

機械に取って代わられるの口は今しばらく時間がかかりそうなので
少しでも多くの方の要望に応えられる営業マンとして
精進したいものだ!!

世界一周

高校の後輩が世界一周から帰って来た！
30歳を過ぎてからの挑戦に敬服する。

いろいろ土産話を聞いた後、”ところで どの国が一番良かった？”と質問すると

“日本”

(ある意味 予想通りだった)

では、何故??

“いたれり、つくせりだから”

言葉はどこでも通じる、水は飲める、治安も、食事も、... 挙げればきりが無いそうだ。

自分も海外に行くたび思う。
”やっぱり日本が良いな?”と

“客観的”

辞書には、「個々の主観の恣意を離れて、普遍妥当性をもっているさま」(ムム難しい)

日々当たり前と感じていることを、たまに外から観て見直してみると、いろいろ気づくことがある。

戦後、日本は物凄いスピードで経済成長を遂げた。
敗戦の痛みを払拭すべく、国民皆が良い生活を求め頑張ったからであろう。

今はどうだろう?

確かに100年に一度の不況と騒がれているが、生活水準は世界から見ても相当高い。
全てのものが揃い、消費期限が過ぎたものは捨てると、
日々流れるニュースは、治安の悪い国等から考えれば
何とも無い事だったり。

やはり、満たされている！！

“頂点”

辞書には、「物事の行ける所まで行き進んだ状態にたとえられる」と

物事やりつくしてしまうと、.....

ピースの多いジグソーパズルが完成した後
ルービックキューブが全面そろった後
レゴのブロックでお城が完成した後

どうする?

またやり直す? 面倒くさい...
飾っておく? ホコリかぶって...

何事も目標目指して頑張っている時が一番充実しているし楽しい！！

ただ目標を達成してしまうと、..... 次どうしよう??

聞くところによると格闘技(特にボクシング)においてはチャンピオンになるより
初防衛戦が一番難しいと。

頂点を維持することは本当に難しい。

企業においても、ついつい年度の目標が達成できると、それで安心してしまい
次のスタートに時間がかかることがある。気持ちの切り替えが難しい。

その内、いっその事 ”頂点とは”

「いつまでたっても たどりつけない所。目指し続けるところ」

と辞書に書いて欲しい。

そうすれば頂点目指して、いつまでも目標を持ち続けられるかもしれない。

日々の、1年後の、10年後の、定年後の、死ぬまでの...

それぞれの目標設定に向かって、充実した日々を過ごしたいものだ！！

自戒をこめて。

エコカー

トヨタのプリウスが売れまくっている。

友人のトヨタの営業マンに「プリウス売れてしょうがないでしょう」と聞いた

売れてますよ！！

しかし答えの割りに意外と冷静なそぶり？やはり一種のブームと捕らえているようだ。

ただし、プリウスの営業スタイルは今まで(他の車種)と違い、

まさに強気！！

当然値引きは無し！

値引きの話をする人は結構です！

納車は来年2月です！

これでもバカ売れ！！凄い話！！

このブームいつまで続くのか？

確かに自分も興味ないかと言ったら嘘になる。

205万円のプライスも心をくすぐるのに十分だ。

(実際は、その上のグレードが売れていて205万円のグレードはあまり売れていないそうだが)

エコカー更に低価格で先に発売した、ホンダのインサイトも依然、販売好調のようだが
やはり主役の座は完全にプリウスに移ったようだ。

“どうする他のメーカー”

“後出しジャンケン”で勝負するのか？それとも？

普通なら、後出しジャンケンは勝てる。

ただし、この戦略は「業界大手・特にNo.1企業」が行う戦略だ！！

新しい市場を開拓させておいて、体力にものを言わせ

先行商品より低価格で一気にシェアを奪う。

しかし今回は相手が悪い...

世界No.1 自動車メーカー トヨタが本気で作った車で

更に価格も安い！！

他のメーカーで同じ物(車)を205万で造るのは難しいだろう。

造れたとしても利益が出ず、むしろ経営を厳しくしてしまうであろう。

ならどうすれば.....

新しい価値観の創出をしなければ、

よりオリジナリティーを提供しなければならぬはずだ。

弊社は不動産業を営んでいるが、ライバルを

三菱地所だ！三井不動産だ！と、いっても誰も相手にしてくれない。

また、真似しても商売にならない。

だが、不動産業に変わりはない！！

ひとえに不動産業と言っても、その業態は多岐にわたる。

賃貸の部屋探しの仲介から、数百億のビルの売買や開発、家賃の集金等等など

大手企業が得意な分野、中小企業が得意な分野がある。

当然ある程度の棲み分けは出来ているが、金額の大小はあれ、似た様な業態はしている。



では、ユーザーサイドから見るとどうだろう??

先に挙げた様な大手に行く動機は、

ネームバリューによる信頼であり安心であり、
何でもやっている、また対応できると思われているからだろう。
(勿論、別の理由も沢山あると思いますが)

では、中小が生き残る為には当然、同じ戦略の
”後出しジャンケン”では勝てない!!

地域密着・小回りが利く・専門型(ある業務に特化)・紹介営業... などなど

つまり、「何でもやっていますよ」より

”この件は、この会社に相談しよう”と思わせる ”明確なコンセプトや業務”が必要で

お客様に分かりやすい事が重要に思える。

何をやっている会社かを明確にし、ブランディングしていくことが

弊社の.....私の仕事かと

追悼式

今、テレビでは連日マイケル ジャクソンの追悼式の映像が流れている。

ここ数年のマイケル ジャクソンの報道は、むしろ批判的なものが多かったが亡くなってしまった今、その人気や功績に驚かされる。

また、石原裕次郎の二十三回忌法要には12万人のファンが訪れたそうで亡くなって22年が経つと言うのに物凄い人気だ。

今活躍している方でお亡くなりになった後もこれだけの注目・人気を維持できる人がいるのだろうか？

“名を残す”と共に“財産も残す”有名人

マイケルの遺産をめぐり、当然もめている様だが、職業柄やはり

相続税が気になる。

1000億とも2000億とも言われるマイケルの遺産
負債を差し引いても 相当な額だ！

日本であれば、具体的な計算や金額はさておき

税率 50% 控除額 4700万円程度(かなり少ない)

つまり、遺産の半分は相続税として財産をもらった人が税金を課され支払います。(凄い税収)

アメリカの場合、相続税は遺産税と呼ばれており、財産を残し亡くなった方に対して税を課すことになっております。

その税率は、

2009年の最高税率 45% (日本に近い)

しかし控除額は 350万ドルもあります！！

更に更に来年2010年には非課税枠制限無し.....

つまり来年、仮にマイケル ジャクソンが亡くなっていただならば相続税(遺産税)は

0円...0ドル... だったのです！！

そもそも日本の相続税は日露戦争の戦費調達用に設けた税だそうです。

世界においては、世界123ヶ国の内72カ国で該当する税は無く
スイス・イタリア・オーストリア・ニュージーランド・カナダ・スウェーデンなどの国々も
廃止されたそうです。

確かに、生きている間に稼いだお金に所得税がかかり

死んでからも相続税がかかるのは、不公平ではないかと考える方が大半のように思います。
(自分のそうですが)

仮に税金を払うことには十分理解出来ても、その税金の使い道があまりに 酷い現在の日本
です！！

お金(予算)が無くなれば、あるところから頂きましょうという発想には

本当に憤りを感じます！！ (国営マンガ喫茶の為に税金を払う.....)

ボーダレス化が進む 世界経済、更に100年に一度の大不況の中で

本当に有効な税制は.....

大変難しい問題ですね。

青天の霹靂

朝のテレビ番組で、“今の自民党を会社に置き換えると”と言う取材をしていた。ムム..これは面白いと見入ってしまった！

インタビューを受けた20代から60代位までの各世代の方々皆「役員同士が揉めていて、何も決めれない、どうしようもない状況」と。

経過

確かにここ数年、社長(総理)がその責務を全うせず、無責任に辞任して何度も変わり、社長(総理)になど本来なれるはずではなかった末端の役員(小さな派閥の領袖)が、社長になってしまったものだから全てがおかしな方向に！

青天の霹靂

正に予想外だったのだろう、なってしまった以上はその能力どうのこうのより、そのポストに1日でも長くいたい気持ちで一杯！！

”社長(総理)！！社長(総理)！！”とチヤホヤされて

そもそも社長の器でない者が社長になったのだから、今後の経営戦略・経営方針やビジョンなんてある筈も無くただ部下(部下)に作ってもらった

”読み仮名付の経営方針”の原稿を会議(国会)で披露する！！

質問などされても当然分かるはずもない！！当たり前！！

取締役会を開いても自分の意見など誰も聞いてくれない。

やりたいことには反対ばかり。

どんどんどんどん意固地になって孤立化！！

全国各地の支店においては、本社の放漫経営のついで仕事(選挙)の受注にことごとく負けてしまい、

社運をかけた、大きな仕事の受注をするべくライバル会社(民主党)とのプレゼン(マニフェスト)対決前にもかかわらず、

その内容を誰が作る？誰が発表する？かと右往左往...

役員間(派閥)のコミュニケーションもとれず状況改善の臨時株主総会も開けず、このまま行ったら受注はおろか

倒産してしまうのでは.....

いやいや、私も会社経営側の一人としてこの様にはなりたくないものだ。

昨年より多くの不動産会社が倒産している。

様々な原因があるにせよ、やはり経営側が時代・市況・マーケット・顧客動向・顧客心理などの読み違いから溝が深まっていく。

日々の様々な情報から、的確なニーズを捉え、あまり背伸びをせず誠実に、着実にお客様(国民?)と向き合っていくことが

とても重要だと思う “今、そしてこれからも”

間伐

朝ランニングしていると、近くの森が伐採されていた。
40年以上見慣れた景色、夏場には蝉の鳴き声が良く聞こえる森だけに感慨深いものがある。

なぜ？

まず浮ぶのは(職業柄か)
マンション建設？.....この時期ちょっと考えづらい
宅地開発？.....造成費で事業的にあうのかな？
比較的大通りに面しているの、ロードサイドの店舗か？

いや、そもそもなぜ森を伐採するまめになったのか？
一番考え易いのは、相続税で物納した土地が公売となり業者が落札
開発に踏み切った。こんなところか。

まあーその内はつきりするでしょう(この件は続報します)

“見えなかった”

切り倒された多くの木、
太さも様々、地形もデコボコ。
初めて知った事実。
何年も何年も外側からは見ていたけれど。

間伐 (かんばつ)

昔、小学生のとき習ったと思うが復習の気持ちで改めて調べてみた。

「樹木の生長に伴って混み合ってきた主伐(森林の樹木を収穫する為に伐採すること)には至らない森林で、樹木の生育を促す為に間引く為の伐採であり、収入を得ることを目的とする。

また、林床に太陽光線が届くようになり、下草が生育しやすい環境が出来、重要視される保育作業である。

樹木相互の競争に負けた劣勢木を中心に伐採し、将来木材として利用価値が高いと思われる樹木を残すなどをする “**定性間伐**”と

伐採経費を抑える為に機械的に一定量を伐採する “**定量間伐**”とに大別される。

必要な時期に間伐を行わない場合、材質が低下し製品としての価値が無くなるばかりでなく森林全体が不健康となり、森林の持つ公益的機能が十分に発揮されない恐れが生じる」
長々

森林=企業

企業においての間伐.....
経営者として管理者として最重要課題の一つ。

企業が、社員が、成長出来る環境をつくる為
経済社会に勝ち残る為

厳しいが入社した全ての社員が活躍できるわけもなく
また、社風や環境に合わない人も当然いる。

最近の100年に一度の不況下で大企業は定量間伐のごとく
リストラを行っている。
当然、その中には価値ある大木(人材)も含まれているであろう。

企業は継続・存続していかなければならない。
その為には、**定性間伐**は必要である。

ただ難しいのは、木材であればある程度生長した段階(根の張り方等々)で
今後どのような木になるか分かるであろうが、
人は入社間もない時期であれば、
早熟型(世間で言うところの高学歴や資格所有者など)の者もいれば、
晩成型(あることをきっかけに飛躍的に成長する)の者もいる。

その見分けは本当に本当に難しい。

ただ一つ言えることは、

“環境によって、その成長は大きく変わることだ”

隅々まで日が当たり、風通しの良い、昆虫や生き物が沢山いる、気持ちのよい
そんな森林も目指して！！

