

# 読む



# ビタミン

地域に根ざす工務店

・リフォーム店を元気にするビタミンです。

## 2017年11月号

### 「今月の一言」

#### 他社を見ずに、他所を見る。

昔、百貨店の仕事をしていたとき、よく言われたのが「他所=他店を見る」、つまり時間を見つけて「他店見学」に出かける!でした。

その頃は右肩上がりの時代、流行っている他店のマネをして品揃えしていれば、間違いなかったのです。

しかし、セブンイレブン創業者でもあった鈴木敏文氏もよく「他店を見るな」とおっしゃっていたことが本に書かれています。

「他店=他社を見る」とは、どういうことなのか?

それは「気づかないうちに、相手の土俵で戦わされてしまうこと」でもあります。

自分の土俵を持つために必要なことは、

「自分に直接関係のない『他所』を見る行動」から。

楽天証券の社長さんはあえて電車通勤され、いろいろな「他所」をチェックし、それからヒントを得られているとか。

いまは多くの人が「勤め人」。その人たちをターゲットとした通勤電車の広告、車内光景こそ、見るべき「他所」の一つなんでしょうね。



未来に向かい帆を上げよう

# 羅針盤

住宅業界の動向やこれからの住宅事業に関するヒントを提供する「羅針盤」。ちょっと気になる話題から明日の事業運営を考えてみましょう。

## 「ちょっとひと休み。」

最近の住宅業界はどうも景気が良い話が多いような気がする。

たまたま私の廻りだけなのかそれとも本当に全国的な傾向なのかは分からないけど。

いずれにしても経営者にとっては喜ばしいことで、一息つけている方もいらっしゃるのかも。

その昔、経営者として会社を運営してきた経験を振り返ると、日々戦いの連続だったような気がする。思いのたけをぶつけ、悩みを相談する適切な人物もいなかった。いつも孤独で、会社の取締役たちとそんな相談ができない状況でもあった。

全て自分の責任なんだと感じる毎日。売上が上がらない。儲からない。顧客からのクレーム。社員が思うように動いてくれない。毎月の給料日が早くついこの間支払ったつもりがもう給料日。従業員のころの逆で毎月の給料日が怖かった。

そんな時、こころの頼りにしたものが「本」だった。いろんな経営本を読みあさった。ソフトバンクの孫社長、ファーストリテイリングの柳井社長、大前研一さん、村上龍さん。さらに心理学、経営学、社会心理学、マーケティング、マネジメントと経営に活かせるような本を見つけてはよく読んだ。分からない部分がありながらも、読む

ことで安心したかったのかも知れない。本に書いてある環境や状況と、現実とのギャップに悶々としながらも、どうすれば良いのかという答えを探し続けた。

そんな中、ある本に衝撃を受け、その筆者にメールを送った。

「衝撃を受けるほど感動しました。ありがとうございます。もしよければ直接お会いできたりすると嬉しいのですが・・・」

まったく期待していなかった訳ではないが、返事が届いたときは本当にびっくりした。

「自分が主催する勉強会のような会があるので、よければ参加してみませんか？」

早速返事を送り、その勉強会に参加してみた。同じ年齢層の全国の経営者が20人ほど集まった勉強会であった。勉強会では何も発言できず

黙って座っていたが、その後の懇親会で隣合わせになった方と少しだけ会話できた。それとなく他の方々の会話も聞いていたら、皆さん同じような悩みを抱えていらっしゃるようで、アドバイスを受けてたり愚痴ったりして、日ごろのストレスを発散しているかのようだった。

「みんな同じなんだ。」

そう考えられることがすごく嬉しかったし、少しだけこころが前向

## 一勝九敗

柳井正

株式会社ファーストリテイリングCEO



ユニクロも失敗ばかりだった。

新潮社 定価：本体980円(税別)



きになったような気がした。

異業種交流会、経営勉強会など様々な会が開催されていることを考えると、経営者の皆さんは同じような悩みを抱え、同じようにこころの支えを望んでいるのかも知れない。おかしなもので、こころのあり方によって、読む本の内容も違って見える。

「なんだ！あの柳井さんも9敗1勝とっているじゃないか」

優れた経営ノウハウや類稀な経営センスが会社を成功させるわけじゃない。

もし、経営に自信が持てず、日々悩んでいる経営者の方がいらっしゃったら、こんなことをお伝えしたい。「あきらめない。くじけない。自分を信じる。従業員を信じる。」といった単純なことこそ会社を経営するためには必要なだと思いますよ。



成果を出す

# 販売促進の進め方



本当に成果を出すには、まず自分を知り、相手を知り、戦略を立てること。

戦略を立て、目標を設定し、ツールを作り実践し、効果測定し、改善する。

これができれば必ず成果はついてくる。

その販売促進の進め方を新企画として順を追って解説・ご提案いたします。

※今回から第9章の「ツール制作」をご紹介します。長丁場になりますが、お付き合いください。

## 9 ツール開発 / 広告の壱 ● 野立看板

目的：広範囲の方々へ認知度を高めるため / ホームページへの誘客

クルマの通りすぎりに見ることも多いので、パッと見て分かるようにスッキリと。看板のイラストやキャッチ、ロゴ等を覚えてもらえばチラシが入った時に効果的。ホームページへの誘導もポイント。

ず〜っと安心な住まいと暮らし

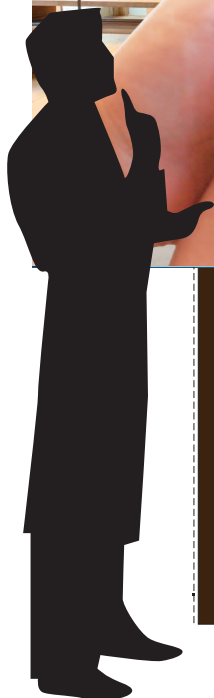
工務店だからこそできる  
安心リフォーム



株式会社 坂本工務店

坂本リフォーム 検索

TEL:03-6231-0418





# 住まいは幸せに暮らすためにあるのです。

# 暮らしのここ3

住まいづくりの目的が変わった現在。

生活者であるエンドユーザーは住まいに何を望んでいるのだろう。

我々が考えるその答えは「幸せな暮らし」。

価値観が多様化した現在で尚且つ定義が曖昧な顧客の幸せ感とはどのようなものなのか。

そこでターゲットとする顧客のニーズや想いを探り、

選ばれる住宅会社になるための住まいづくりを一緒に考えていきましょう。

## 「住宅建築家として」

### 「家とは」

最近、庭に鳩が巣をつくりたがって困っている。鳩には申し訳ないが、できればよそに作って欲しいと願っている。

「鳩」は平和の象徴、愛の象徴で幸福を運ぶものと言われているようです。鳩の夫婦は一度“つがい”になると生涯パートナーを変えずに生きていき子育てをすることから結婚式などでもよく使われる存在だとか。

そう考えると、この現象は非常に難しい問題だ。



ところで、住まいは何のためにあるのかとたまに考えてしまうことがある。

雨風をしのぐため？誰かと快適に過ごしたいから？子育てをする場所？安心できる空間？

人によって住まいに期待することは様々だと思

う。先日もテントで一夜を明かした。その夜は風も強く多少雨も降るというコンディションの良くない夜だった。なかなか寝付けず悶々とした夜を過ごしているとき、「家」の大切さが身にしみた。鳩が巣をつくりたがっている状況を見たとき、子育てに巣や住まいは必須なんだと思った。将来もらえるはずの年金の金額を見たとき、アパート暮らしは無理だと思いやはりマイホームは必要だと認識した。

冠婚葬祭をする場所として家は存在してきた歴史もある。いまだに地方の家づくりでは6畳と8畳の続き間として座敷をつくる家庭もある。座敷の廻りにある廊下（広縁）も含め、障子や襖を取り払うと大きな広間ができ、冠婚葬祭の場所として利用できるという造りだ。

考えてみれば、ひとりの人が住む場所としての家にも、その状況や年齢や環境によって望む内容も変わ

ってくる。全てに対応でき、全てのニーズに満足できる家



なんて造れるのだろうか。マルチに対応した商品は全てにおいて及第点しかもらえないことを考えると、住まい手の全てのニーズに対応する家は、結局全てのニーズに満足できない家になってしまうのではなだろうか。

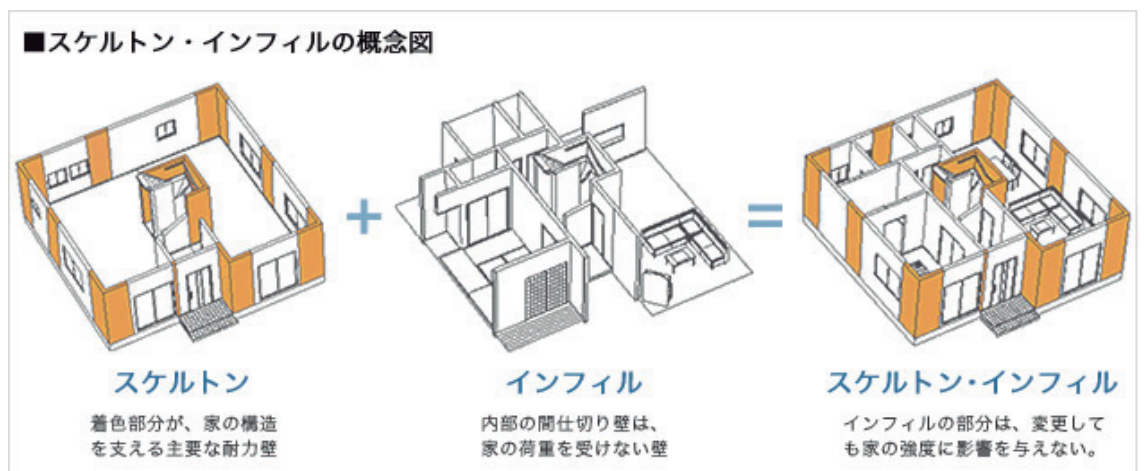
理想を言えば、住まい手のその状況や環境にあった家にその瞬間だけ住めると良い。趣味を満喫したいとき、安心して寝たいとき、のんびりと過ごしたいとき、子育てを楽しんで行いたいとき、夫婦の絆を確かめ合いたいとき。様々なシーンに応じて様々な家が用意され、その瞬間を楽しめる家があると良いなあ。

例えば空き家が800万戸以上になっている日本の現状を考えると新しい発想や概念がなければこの問題は解決しない。まったく現実的ではないかも知れないが、この空き家という財産を、人のニーズの多様化や変化に対するものとして有効活用する。将来空き家になってしまうかも知れない田舎の実家を何らかの用途として有効活用する。言うことは簡単だが、具体的な対策内容を考えるといろんな規制や制約があつて難しい。でも少なくとも誰かが真剣にそんなことを考え少しずつ実践していくことが、新しい発想や概念の変革には必要なのだと思う。

そのためには、やはり長寿命な家は必要だ。特に家をインフィルとスケルトンに分けたときのスケルトンに対する長寿命化は避けて通れない。造り手であるビルダー・工務店だけがそんな思いを持つだけではダメで、やはり設計者が

超寿命になるスケルトンを考える必要がある。長寿命ではなく超寿命を目指して欲しい。生活様式や人の暮らしぶり・考え方が大きく変わって

いったとしても、家の造りはその土地の気候風土によって設定すべきである。住宅設備や間取りというインフィルは時代や顧客のニーズに合わせたとしても、構造躯体や屋根外壁などのスケルトンは気候風土にあわせ、尚且つ超寿命化を目指した家づくりを目指したい。メンテナンスの内容や時期もあわせて考慮しつつ、そんな家づくりができる住宅業界になると良いなあ！



工務店さんがいるところなら...

日本全国東奔西走どこへでも！

呑んで騒いで時折仕事。

早川大ニの  
よいどれ



# 渡り鳥 旅日記



五十四合目  仰げば尊し、ビンタの恩。

今回はいつのも渡り鳥とは違うお話。

11月6日、パリから成田空港に先生が到着した。  
僕の小学校時代の恩師である。  
もう75歳くらいのはずだが、すこぶる元気で。

僕の小学校は武相小学校といい、横浜にある私立校。私立と言っても進学校でもなく、1年から6年まで総勢100人に満たない小さな小学校で、まるで田舎の分校のようであった。まあ、そんな小さな小学校だったので、僕が卒業して数年で廃校になってしまった。つまり、卒業生の僕らの母校はないのです。先生は、この廃校を機に教師を辞められた。



▲成田空港まで先生をに迎えに。再会に感動している僕と先生。

その後は修行を積み僧侶になられた。

愛知県の寺の住職をしたり、サイパンやインドにも渡って頑張っておられたようで・・・その後フランスに渡り、フランスの方と結婚。4人の娘に恵まれて、今は安穩と暮らされているご様子。しかし、先生の何十年間はどんな人生であったのかは、多少聞きかじる程度で、誰も詳細は知らない。

そんな先生が僕ら卒業生に会いに、5年ぶりに日本に帰って来てくれたのでした。

時を50年遡ります。

冬はだるまストーブでアルミの弁当箱を温めた。春は満開の桜の下で六虫（変わった球技）に夢中になった。夏は校庭の横にある原っぱで蝉やかまきりを追った。秋は学校の帰り道を満月が照らしてた。いつも先生と一緒にだった。授業はいつも熱心だった。そして脱線もした。放課後先生は教室で酒を呑んでいて、その酒のつまみはきっと僕らだった。僕と数人の生徒の帰りが遅くなり、そのまま学校に泊めてくれた。（この話は今では神話だ。）怖い話をしてくれた。ジョーク混じりの授業は天下一品。そして、いつもビンタを喰らった。ビンタを喰らう僕らはなぜビンタされているかを知っていた。嘘をついたから、偏見や差別をしたから、正義からはずれていたから、だ。

先生、毎日のようにビンタを喰らわしてくれてありがとう。  
僕らに母校はないけど、先生の笑い声とビンタの傷みは僕らの宝物としてずっと生き続けます。先生、いつまでもお元気で。

