

# 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。

## 2020年10月号

### 今月のひと言

「無料で手に入る」をお見逃しなく。

安い時に買って、高くなれば売る。そう、「相場」とか「市況」ですよ。コロナ禍で、株が一気に下がり、初めて株取引をする方が増えているようですが、今は安かった株価も戻りつつあり、株取引の方法にも変化が。その変化をある株評論家から伺ってみましょう。

私は「割安成長株」を「**中長期保有**」するスタンスで運用しています。その理由は、大きく2つあります。

1つは、あまりにも遠い先は見通せないからです。私は中長期投資といっても、20年とか30年という長いスパンを見据えているわけではありませぬ。ビジネス環境が目まぐるしく変化するいま、そんな遠い先まで見据えることなど不可能です。

**私のいう中長期投資とは、多くが2～3年程度です。**このくらいのスパンなら、どんな銘柄が成長するかは、無料で読める「会社四季報」の情報や、各社のHPにある「IR情報」からでも十分に見通せます。

そうなんです。これからの展望する上で、情報取得が大事なことはどなたもご承知のことと思いますが、この情報取得を無料でできるのがWEBです。とりあえず2つのサイトへ、毎日・毎日、アクセス。

- ・**新建ハウジングDEGITAL**
- ・**リフォーム産業新聞**

きっと今から1年・2年先までの展望が垣間見られることでしょう。

## アイデアの7 社会貢献で受注する 1

7つ目のカード、究極の販促策【社会貢献で受注する】をご提案させていただきます。

### 1 ● 第2の人生をどうするか？みんな悩んでいる

大規模リフォームやリノベをするであろう主たるターゲットは、子育てが終わり、自分たちの第2の人生を考える中高年ではないでしょうか？このシニア層、人生100年時代にあって、とても元気で前向きに生きたい！と考えている人が多いと思います。

もちろん、様々な悩みも抱えているでしょう。長い人生にかかるお金のコト、後期高齢者である親の介護や終活、子供の結婚や相続、自分自身の生きがい、そして健康への意識・・・頭の中に様々なことが渦巻いており、実は何をどう整理整頓し、優先順位をつければいいかが分からず『妥協の中にも納得できる最善策』を求めています。

さらに言えば、ご家族の誰かが鬱病だったり、障がいをお持ちだったり、コミュニケーションに問題があったり・・・そこそこ年をとった人間は色々な悩みを抱え込んでいます。

### 2 ● 御社は相談相手になれるか？

さて、このような方は誰に相談すればいいのでしょうか？ファイナンシャルプランナー？銀行？医者？ケアマネ？工務店？リフォーム店？不動産会社？役所？ケアプラ？友達？ どの機関も企業も必要なんです。でも、いずれも大きく2つほど問題があると思います。

#### 問題の1

##### 専門家であるがゆえに部分的相談しかできない

ターゲットの悩みは多岐に渡っています。鬱病対策なら医者へ。トイレを替えたいのであればリフォーム店へ。お金を借りるなら銀行へ。売却するなら不動産会社へ。このように部分最適でいいのであれば、それぞれの専門の所で相談できます。

でも、鬱病の家族もいるけど、生きがいを見いだせる住環境が欲しくて、そのためにはリフォームか住替えか、どうすればいいの？という複合的な悩みとなると不動産会社だけでは、きっと「納得できる妥協策」を見いだす事はできないでしょう。

#### 問題の2

##### 相談の先に「売込み」があるのでは？と疑心暗鬼

「納得できる妥協策」を見いだせない中で、こんなリフォームはどうですか？この物件はお買い得ですよ！と言われても困ります。

「私たちのことを考えてくれているようだけど、結局自分の商品を買っていただけじゃない？」と疑心暗鬼になってしまいます。このようなところに相談はできないでしょうし、行動する前にその不安があるでしょうから、安易に相談はされないでしょう。

さて、御社はどこまで相談対応できますか？相談される方が疑心暗鬼にならないような対策はありますか？

### 3 ● 御社は相談相手になれる！

例えば、住宅のしか分からない場合は、仲の良い不動産会社さんやファイナンシャルプランナー、介護対応に詳しい人など、ご自分の仲間に声をかけ、トータルに相談できるネットワークをおつくりになりませんか？そして、そのメンバーと一緒に「第2の人生を元気に謳歌するための住まいと暮らしのセミナー&相談会」のようなイベントを行うのです。

当然、売込みは一切なしです。本当に「相談に乗ってお役に立ちたい」と心の底で思えることが大前提です。がしかし、そう思うのであれば「社会貢献イベント」になるのですから、公共機関（例えば地区センターやケアプラ等）などではチラシを置いてくれまじす、地域のメディアも記事として公告してくれる場合が多いのです。

この社会貢献型のセミナー&相談会で“この人達なら安心していろいろな相談ができるな！”と感じてもらえれば、結果「納得できる具体的な妥協策」として、御社にリフォームをお願いすることになる可能性は充分にあるのです。

それは「売り込まないで、必要とされて選ばれた」ということです。

さらに付け加えれば、第2の人生の話しなのですから、部分リフォームというよりは、大規模リフォームやリノベに繋がる案件が多くなる、と予測できます。御社は相談相手になれるのでは？いかがでしょう。

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。



# 渡り旅日記



## ハ十六合目 ズームスムーズ

“アイキョーはあるけどアイティーは苦手!”なんてダジャレ言ってる場合ではない。令和が幕を開けたと思ったら、このコロナ禍。仕事も暮らしもIT抜きでは成り立たない。リアル、アナログで生きて来たおいらにとっては、晴天の霹靂。がしかし、そのITを使いこなさなければ生きて行けない。出張に飲み会、バンド練習とほぼ3密状態の“空間”こそが自分の居場所であったのだが。3月頃から、各地の研修もコンサル先訪問もほぼ全滅であった。これは売上に直結するのであるからして正直ビビった。でも、その分なぜかいろいろな所、いろいろな方から販促についてのお問い合わせやご相談を頂き、制作系の仕事が増え日々「在宅ワーク」で忙しい。打合せはほぼラインとメール。必要とあらばZOOMで。つまりは、こんな僕でもITを使いこなす(こなしてないけど)、時代の流れになんとかついていってるのだ。数は多くはないが、ZOOMセミナーも回を重ねることに慣れてくるもので、内容の組み立て方や話し方もだいぶつかめるようになった。でももし、青天の霹靂だと言いつつ「ZOOMできません!」では、仕事もなくなり、路頭に迷うコトは必至だ。う~、そう思うと怖い。なぜこんな僕でもZOOMできるようになったのか?それは娘が教えてくれたから。彼女にとってこんなものは朝飯前。ラインの便利な機能からゲームまで、何でも教えてくれる。それも、目にも止まらぬ早さで。過日はZOOMセミナーで使用する原稿をパワポで作ってくれたし。(当然バイト代は請求されたが)

ガキの頃からITに慣れ親しみ**“情報収集の全てはまずはスマホで”**という若者たちが、**令和の時代の新築ターゲット層**である。それは**“チラシ撒いて現場見学会”**という今まで常識とされていた販促手法も通用しなくなることを意味する。過日“スマホで家を買える”というキャッチでFC展開する「ジブンハウスさん」にご協力頂き『IT化時代の住宅販売手法』と銘打ったオンラインセミナーを実施したが、それはまさに、令和の時代の新築ターゲット層へのアプローチ方法を提言するものであった。主催者である僕自身が、深く考えさせられ、多くのヒントを得たのだ。



▲オンラインセミナー風景/ジブンハウス

昨夜You Tubeで「地球そして生命の誕生と進化」なる番組を見た。何十億年続く地球の営みの中で、生命の誕生と絶滅、その繰り返しの中で環境に順応した者だけが進化し生き残る、という壮大な話して、とても面白かった。

**「時代に流されるのは嫌だけど、時代の流れに順応することは大事なこと」**それをしみじみと痛感する今日この頃である。