

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。

2021年9月号

今月のひと言

ワクワクしてますか？未来に一

コロナ禍後の目標を設定し改善したい時に役に立つのが、
バックキャストという考え方です。

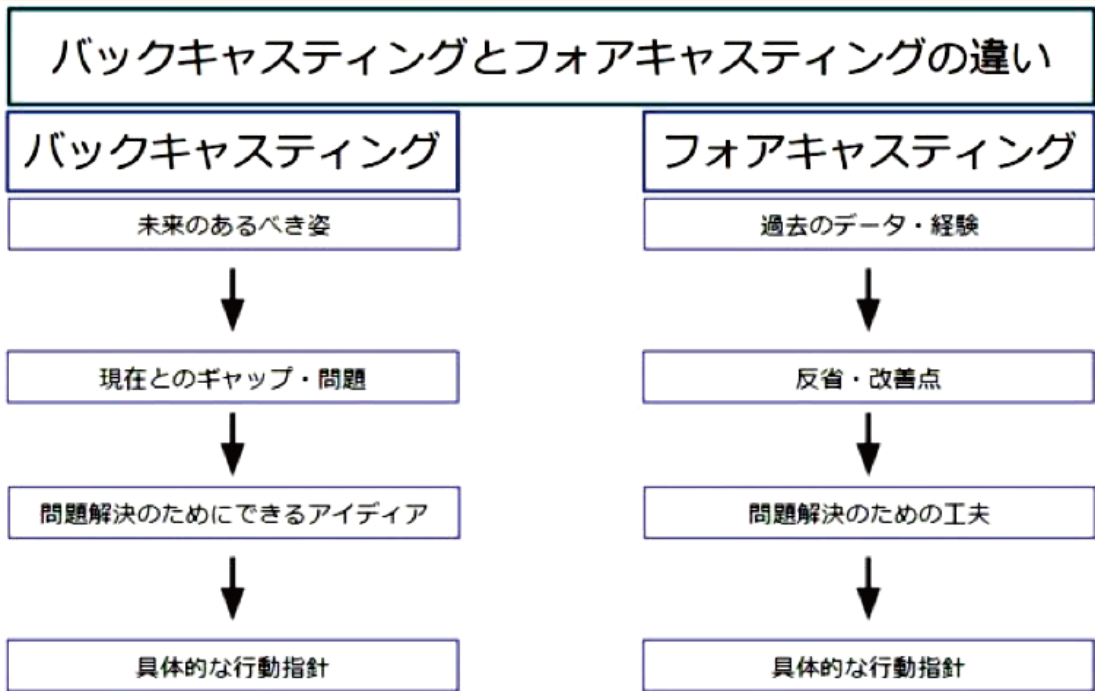
①未来思考とは、物事を考える視点を未来に置いて、そこから現在を振り返ることによって、いま起こしたいアクションを決める思考方法のことを言います。

現在、もしくは過去のさまざまなデータから、「こんな世の中になるのではないか？」と未来を予測することをフォアキャストと言います。フォアキャストで未来を考えると、それはあくまで現在の諸要因から可能性の高い未来を浮かび上がらせることに重きが置かれ、多様性は低くなりがちです。想像力を働かせることのできる領域も小さくなります。

それに対して、物事を考える視点を未来に置いて、そこから現在を振り返ることをバックキャストと言います。

バックキャストでは、いきなり未来に視点を置いて、理想とする未来の姿を思い描きます。もちろん、その未来の姿は想像する人それぞれによって異なる形を見せることでしょう。“こんなふうになったらいいな！”という発想から未来を思い描くのですから、たくさんの未来像が思い浮かんでくるはずで、未来のことですからなにが正解で、なにが不正解かはわかりません。だからこそ自由に思い描くことが可能であり、想像するとワクワクしてくるのです。

予測データは未来思考にも必要ですが、大きな違いは、フォアキャストでものごとを考えすぎると、予測可能な問題に対していかに対処するかという発想に縛られてしまい、発想の転換が起きなくなってしまうことなのです。



- ② 未来の姿を思い描く→イメージする→おぼろげながらも形にする
 これは「考える」プロセスですね。
 では、考えるとは？

腕組みして、唸るだけでは「考えた」とは言えない。

ここでコンサルタントの津田久質さんは、一言。

「人が考えているかどうかを決めるのは、その人が『書いている』かどうか」。

・ファーストクラスに乗るような一流のビジネスパーソンは、ことごとく「メモ魔」である
 (「ファーストクラスに乗る人のシンプルな習慣」より)

・発明王エジソンは生涯3500冊のノートを書きつづした。

極論すれば、「あなたは1日にどれほど書くために時間を使っていますか？」

そこで追伸

書くためには「語彙力」がいるんですね。テレビの解説でもおなじみの齋藤孝さんも「語彙が豊かになれば、見える世界が変わる」と。

不易流行

コロナ禍で消費減「資本主義衰退」は大げさじゃない

8/10(火) 9:30配信



新型コロナウイルスの感染拡大は世界経済に大きなダメージをもたらした。マルクス経済学者の的場昭弘・神奈川大学教授は「コロナ禍で資本主義は衰退する」と話す。的場氏に詳しい理由を聞いた。

【毎日新聞経済プレミア】

—新型コロナは、社会と経済に大きな影響を与えています。マルクス経済学者の立場から、コロナ禍をどのように見ますか。

◆的場昭弘さん

新型コロナの感染拡大の影響は、弱いところにしわ寄せがいく形になっています。正規雇用より非正規雇用、大企業より中小・零細企業。さらに飲食や観光などのサービス産業は女性の就業比率が高く、結果として、職を失ったり収入が減ったりする女性が多く出るようになりました。

—その中で、格差が拡大しています。

◆所得の格差は、近年、ずっと問題になってきましたが、コロナがさらに追い打ちをかけました。非正規雇用や中小・零細企業のように、一般に所得の低い人に影響が強く及んでいます。

◇買わなくていいものがたくさんある

—さらに、格差が固定化している傾向がありませんか。

◆これは大きな問題です。特に先進国では、格差の固定化が強まっているように思います。従来の安全弁であった家族、地域、友人などのつながりが次第に失われ、個人主義が一般化したことで、所得とは個人の能力によるものだという価値観が広がりました。1990年代以降は、新自由主義がこの価値観と結びつきました。

また、先進国は外国への工場移転などで国内経済が空洞化し、国内のいわゆる下層的な仕事は外国人労働者に依存するようになりました。このため、これまでの中間層の仕事が減り、極端に言えば、「ごく一部の知的エリート層とそれ以外」という社会構造に変わっていきました。これが格差の拡大と固定化を生んでいます。

—新型コロナは私たちの行動を変えてしまうのでしょうか。

◆人々は、外出の抑制や巣ごもり生活などを経験して、例えばスーツなど、必ずしも買わなくてもいいものがたくさんあることを知りました。コロナ禍が終わっても、消費行動は元に戻らない可能性が高いと思います。

資本主義はモノが売れないと困ります。モノを売って利益を得て、さらに投資をして、また利益を得るというように続けていかないと、資本主義は維持できないのです。

ただ、この問題は古くからあります。1930年代の大恐慌の後に出たケインズ経済学も、この問題の解決策です。恐慌は過剰生産によって起きるので、生産物を消費するにはどうすべきかと考えて、政府が需要をつくり、モノが売れるようにしました。

◇中間層が減ると資本主義は衰退

--しかし、コロナによって格差が広がると、ますますモノが売れなくなります。

◆その通りです。昔、私は大学の講義で学生にこんなことを問いました。「ジョン・レノンは1日に4000万円稼ぐそうだが、君たちは毎日4000万円をもらったら何を買う?」と聞くと、学生は「1日目はベンツを買います、2日目は家を買います」と言う。「じゃあ、3日目は、4日目は?」と聞いていくと、学生は「先生、もう買うものがありません」と言うのです。私は「そうだろう。ジョン・レノンのせいで経済は破綻してしまうぞ。4000万円を多くの人に配った方がクルマも家も売れて経済はうまくいく」というのがこの話のオチなのですが……。

富裕層は消費性向が低く、一方で貧困層は生きるために買う食料や衣服などで精いっぱい、その他のモノを買う余裕はありません。つまり中間層が減少していけば、全体としてはモノが売れず、資本主義は衰退していくのです。(聞き手は経済プレミア編集部・平野純一)

的場昭弘氏の略歴

1952年宮崎市生まれ。慶応義塾大学大学院経済学研究科博士課程満期退学。経済学博士。一橋大学社会科学古典資料センター助手、東京造形大学助教授などを経て現職。近著に「カール・マルクス入門」、池上彰氏との共著「いまこそ『社会主義』」など。



川上“JAY”社長と早川大二

イベント仕掛けのオレンジ

VOL.10

札幌の小さな工務店「オレンジカンパニー」のデザイナー社長が、オレンジらしさを活かしたイベント戦略に挑戦！ワクワクしながら仕事がしたいという方のお役に立てばと、その軌跡を嘘偽りなく誇張もせず、レポート形式でお伝えします。

REPORT 10

イベント風ぐ できることをしよう!の2

前回「イベントができなくなったので、できることをしよう!」ということで考えた3つのアクションから
1：WEB・オレンジTVをジャンジャン増やす!

をご紹介させていただきました。

今回は 2：工務店さんの設計&プレゼンボード代行サービスを商品化する(BtoB)をご紹介させていただきます。

できることの2：工務店さんの設計&プレゼンボード代行サービスを商品化する

できることは色々やってみよう、ということでオレンジカンパニーさんの強みである設計とデザインをもっとアピールするために、お客様へのプレゼンボードの制作を代行することを商品化することにしました。私自身、以前から疑問に思っていたことがあります。それはプレゼンボードの見せ方のクオリティの低さ。自分が客だったら「高額な住まい、平面図や立面図だけで契約させるの?」ちょっと極端な言い方ですが、そう思っちゃうのです。もちろん、暮らし方の提案や工夫のポイントなどの説明をしてくれるのですが、プレゼンを受けた方は分かったような分からないような。パースが多用されていればイメージが伝わりやすいし、VRなどもとても効果的で、以前よりも相当進化したと思います。でも、やはり物足りない。

そこで、オレンジカンパニーさんが設計とデザインを行い、私がプレゼンボードをまとめあげ、ワクワク感や説得力があって、他社との差別化が図れる決定的な

物を作ろう、ということになったのです。

今回はそのサンプル(A3・13ページ仕立て)の一部を次ページに少しご紹介させていただきますが、私たちの商品ですので、全てをお見せできません。そこはご了承ください。

展開内容の概要

- 1：表紙に提案する暮らしのタイトルを。
- 2：プレゼンに込めた想い。
- 3：ご要望に対する具体的な提案。
- 4：外観コンセプト。
- 5：周辺環境を活かす敷地の提案。
- 6：窓の位置など、立面図の意味合いを解説。
- 7：平面図を用いた暮らし方や動線の提案。
- 8：平面図を用いた仕様や設備などの提案。
- 9：平面図を用いた寸法表記。
- 10：住宅性能の説明。
- 11：家づくりスケジュール
- 12：ワクワク楽しく!プレゼンに余韻を持たせる。
- 13：自分の名刺を貼り、担当者を印象づけて終了。

制作は大変ですし手間もかかるしデザインセンスも必要ですが、これだけのものであるからこそ、感動を与え、他社との差別化が計れるとおもいます。ご参考になれば。

この設計やデザインを盛り込んだプレゼンボードにご興味がある方は、私早川までご一報ください。

携帯：090-2745-7935

Mail：d2.hayakawa@kai-en-tai.com

変化の激しい時代は続く。
そこで、変化を生き抜いてきた先人から学びましょう。



お手本は松翁 (松下幸之助) の 「ちょっと、いい話」から

「仕事」は楽しんでやるもの。「楽しんでるから、続く？」

今回のエピソードは松翁自身のお話ではありませんが、実はここに登場する人物、仕事を楽しんでおられたのではないかと、というお話としてアップしてみました。

P-MAIL

DECEMBER, 2004
お客様とPHPの架け橋 P-MAIL 「熱意があること」

「仕事をする、経営をするときに、なにが一番大事かと言え、その仕事をすすめる人、その経営者の、熱意やね。溢れるような情熱、熱意。そういうものをまずその人が持つておるかどうかがということや。熱意があれば知恵が生まれてくる」

松下は、成功の条件の第一に「熱意」をあげることが多かった。熱意などという平凡な条件こそが、成功するための第一歩であり、同時に一番大切なものであると考えていたのだ。

松下幸之助が成功した理由は、決して一つに帰するところができるものではない。だが、もしあえて一つだけ挙げよと言われたら、私は熱意であると断言できる。いかに才能があっても、知識があっても、熱意の乏しい人は描ける餅に等しい。強い熱意があればこそ、何をなすべきかかと思いつく。熱意からすべては始まる。(中略) せひとも成功させたいという気持ちがなければこそ、創意や工夫が生まれる。無理だとしても見えない難問でも、熱意があれば「もう少しやってみよう」「あの人が詳しくそうだから、教えを請うてみよう」といった工夫を思いつく。その工夫によって、成功の可能性が開けてくるのである。

以前、三井銀行という銀行があった。今は合併して三井住友銀行と名前が変わっている。この三井銀行のある支店長Wさんが私のところへやってくる。私が支店長の地位に就けたのはひとえに松下幸之助さんのおかげです」と言われたことがある。「どうしてですか」と尋ねると、「私は実は高卒です。三井銀行のなかで高卒が支店長になるということは希有なことなのです」ということであった(なお、その方は後に役員までになった)。

その経緯は次のようであった。Wさんは大阪の支店に三十歳ぐらいのとき配属になった。その当時、松下電器は銀行の取引を住友銀行一行に限定していた。

というも昭和二年の金融恐慌の折、当時の取引銀行だった十五銀行が閉鎖してしまふ。おかげで松下は預金が引き出せず、それにもかかわらず割引手形の支払責任を負わなければならないという窮地に陥つてしまふ。幸運にも、その二カ月前、かねてより熱心に訪ねてきてくれた住友銀行と、二万円まで無条件で貸し出すという約束をしていた。とはいえ、金融恐慌という時節柄である。約束を破算にされても文句は言えない。しかし住友銀行はきちんと約束を守り、必要に応じていつでもご利用ください」という返事であった。その恩義を大事にした松下は以降、住友一行主義を通していった。そのような事情があったから他の銀行と取引することがなかった。

Wさんは「よし、自分が松下電器の二番目の取引を開始する担当者になろう」と決心したという。松下電器

の本社に訪ねていく。しかし右記のような経緯であるから、重役が出てきて「あなたの気持ちはよくわかりました。しかし勘弁してほしい」と断られてしまう。当然だろう。しかしあきらめない。翌日また行くと経理部長が出てきた。同じことを話すと「重役や役員も駄目だと言っておきます。松下電器はかような事情ですから、お引き取りいただきたく」と帰られた。その翌日も行く、お引き取りいただきたく。同じように断られてしまう。また翌日行くと、今度は主任が出てきた。それからまた翌日も行く、平社員が出てきた。そして、また次の日行くと、今度は誰も出てこなくなったという。

そこからである。Wさんは受付に名刺を置いていく。そして一日おきに根気よく松下電器に通い詰めたのである。誰も会ってくれないから、受付に名刺を置いて帰った。二年間で三箱の名刺をつかっただけという、根気よく続けているうちに、「面白い銀行マンがいる」といった話が広がり、上の方に上がっていったのだらう。経理担当の役員からは「ツキリしないが、何らかの機会にその話が松下の耳に入った。『そんなに熱心なのか。それならわしがついぶん会ってみよう』ということになったのである。Wさんは当時はまだ支店の一銀行員だから驚いてしまい、東京から常務を呼んで二人で松下幸之助の前に行つて汗を流しながら訴えたという。それを聞いて松下は「あなたは非常にえらい。断られても断られても、そういふふうには根気よく、何とか道を開きたい、取引をしてみよう」と二年間も松下電器に通つてくれた。ありがたう。あなたのその努力を買って、取引をわすれずかでもしよう」ということになった。

強い熱意があれば、その姿を見て多くの人が協力してくるようになる。「あの人は熱心にやっているのだから同じことであればあの人から買つてあげよう」「あの人が気がついていないようだから、これをひとつ教えてあげよう」と、目に見えない加勢が自然に生まれてくる。熱心さは周囲の人を引きつけることがうまくいかなければ、翻つてほんとうの熱意を、自分が持つているのか考えてみる必要がある。はたして自分の熱意が本物であるかどうか。芽が出るか否かの分岐点はそこに尽きるのだとさえ言つていいだろう。

いかに才能があつても、知識があつても、熱意のない人が成功することはありえない

出典：きつと身が出る人の法則

— 江口克彦著 (二〇〇二年九月四日・刊)

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
酔いどれ



渡り旅日記



九十六合目 チンタラと流れ行く日々

6月下旬、大手町は自衛隊大規模接種会場にて1回目のワクチン接種。

ワクチン接種したとて、どこかに呑みにも行けずもっぱら自宅呑み。自宅晩酌はルーティーンとなり、糖質もプリン体も0の発泡酒350mlを2本と日本酒1合かジンソーダを1杯。で、時折何杯も煽って酔っばらう。→



▲大手町・自衛隊大規模接種会場

そんな時、どうもおとなしくしておられず、夜の夜中にくだらないラインを送って鬨感を買うのだ。

7月下旬、大手町は自衛隊大規模接種会場にて2回目のワクチン接種。昨今異物混入で話題になったモデルナ製。←



▲モデルナ製ワクチン

ワクチン接種したとて、どこかに呑みにも行けず当然もっぱら自宅呑み。

そしてまた酔っばらう。午前様になっても呑み続けていると酩酊状態? テレビも見ず、本も読まず音楽も聴かず、友達にくだらないラインを送ることなく、あたりめをくちやくちやしなからひたすら呑む。

そう、あたりめをくちやく...。ん? 味かしない、噛み

切れない。おかしい。いよいよ口の中も酔っばらったか? と思い、吐き出してみたら、それは輪ゴムであった。

チンタラと流れ行く日々、まだまだ続きそうです。

ご同輩、残暑もまだまだ続くぞんしょ。ご自愛ください。

