

新たななる挑戦

我々中小企業は誰も助けてはくれない・・・
だからこそ「挑戦」をしつづけるのだ。
そして、中小企業が生き残る条件・・・
それは変化しつづける事である。
従来のを打ち破るには勇気がいる。
リスクを恐れては何も始まらない。
しかし、やったものにはしか見えない未来がある。
今、果敢に挑戦する塾生をクローズアップする



「原理原則からの発見」

株式会社 夢家
代表取締役 藤原聖侍氏
<第27青経塾>

入塾後に新たに立ち上げた不動産業は、アパートやマンションを建築させて頂いたオーナーから、入居者の面倒もみて欲しいという要望から始めたことだった。そして、今回のアイデアも、オーナーと入居者の要望を形にしたという家賃のインターネットオークションなるものであった。

家賃は一方的に決められるのが普通だ。他の業界と同じように需要と供給のバランスに応じて何故家賃が決められないのか。藤原氏はそこに疑問を覚え、入居するお客様に家賃を決めてもらうシステム、「家賃オークション」を思いついた。

土地や建物の売買においてネット上で競りにかけるようなものはあるが、一般の人を対象に家賃をオークションにかけるというのは全国的にも珍しいという。まず、近隣の賃貸物件の家賃を参考にして、同等物件の家賃より10～15%程度安い賃料を最低入札価格として設定し、オークションを開始した。人気のない部屋であれば最低価格で落札されることもあるという。でもそれが本来あるべき相場だという。逆に、その部屋に価値を見出す入居者であれば、近隣の賃貸物件より高い家賃でも、入居者は落札価格に納得出来ることとなる。家賃のオークションをするという目新しさと最低入札価格が低く抑えられているということで、入札に参加したいという人が増え、すぐに物件全室の入居者が決まっている状態という。また、こうして決まった家賃を合計するとほぼ当初に想定していた家賃収入があり、オーナーも十分納得出来る状況になったという。藤原氏曰く、「空室で困っているオーナーや不動産仲業者に喜んで頂きたい」、そんな思いで、このシステムを全国に展開して、不況下の不動産業界の活性化を狙う。このシステムは、塾で学んだ「中小企業経営革新支援法」の適用も受けている。

「塾主や塾との出会いがなかったら、会社は潰れていた」と語る藤原氏。今回こういった発想が出来たのは、「商売の原理原則は、等価のもの同士の物々交換にある」、「お客様の立場に立った仕事でなければ生き残れない」といったことを塾主から伺ったからであり、塾の仲間からの学びがなければ、思いつかなかったという。

五年後、40歳になるまでに、上場も視野に入れてフランチャイズ事業を展開したいという。また、わずかな金額を皆で持ち寄って、皆でアパートやマンションを建築し、その不動産を証券化して更なる付加価値の創造を図り、その家賃収入を年金代わりに使えるようにしてあげたいという目標もある。お客様の困っていることや要望を叶えてあげることが商売の原理原則であるが、どれ程そのことを実践している経営者がいるだろうか。自己中心の商売をしていないか、自問自答させられる取材であった。

(31塾 村瀬雄三)



新聞各紙にも紹介される