

永い間のデフレからの脱却の兆しは、企業人として歓迎すべきところですが、実はまだまだ先行きは不透明であり、巷は「増税不況」を危惧しつつ、新しい年度まで残り一ヶ月となりました。そんな中で、新しい年度を前に今一度、脚下照顧し、態勢を整えてゆかねばならないと思います。そこで何を脚下照顧するかですが、ここに「今、大切な5P」と名付けてその諸点について考えておきます。

- ① philosophy ② people ③ plan ④ passion ⑤ priority のこと
- ① philosophy とは理念。なにか難しい言葉で表現されるものではなく、日頃社長が言っていることと理解しておきたい。会社がどこに向おうとしているのか、どんな人間集団にしようとしているかを汲みとって同じ方向に向くことです。
- ② people は人財のこと、まずは第一は自分自身の人財化です。自立してチームの良きメンバーとなり更に自己成長するビジネスライフを歩んでいるかという点検です。組織は人間を開発する機能を持たなければなりません。組織は所属する人々は組織活動を通して生き方を学び、成長してゆくということを理解していなければなりません。
- ③ plan 勿論、計画の立案です。年度の初めに周到な計画を樹てることが重要ですが、その前にこの一年の計画と成果の関係を徹に入り細に亘って検証して、何を更に強化し、何を修正するかを共同する仲間と共に充分に意見交換して、これからの計画に活かすことが大切。この手間を省いた新たな計画をガムシヤラに作る姿勢からは「成長」の要素が欠落します。その上、成功からも失敗からも学びとることが重要で、
- ④ passion 仕事、今、自身の専門分野と決めている仕事への情熱に改めて点火しておくこと。この仕事の面白さ、難しさ、問題点、市場性、顧客特性等々、普段とは別の目線でスポットを当て、熱意を醸成することが肝要です。
- ⑤ priority は以上の点検(脚下照顧)の上で、更に優先順位を考えておくことです。何がより緊急であるか、何がより重要であるかの認識です。これらが充分に出来た時、あなたの行動計画が正確で具体性のあるものとなり、その結果、行動に裏付けられた成果(業績)が確かなものになります。

癒される喜び

高齢者住宅課 市川信二

ここ三年前より生き物に癒される喜びを知ることとなりました。よく皆さんは猫や特に犬に癒しの喜びを感じる方が多いとは思いますが、僕の場合は二年前の五月にアミューズメントセンターにあるUFOキャッチャーで本物のウーパールーパーを落とすから(動物ではなく両生類のため動物保護する法律には違反してはいけないこと)してから水槽で生き物を飼うことに癒しと飼育に再びまりました。(最初は子供の頃から川で捕ってきた魚やザリガニを飼うことでした。)それ以来、雷魚・古代魚・鯰・ザリガニ・カニ・テトラ・ハゼ・カクレマンボ・イソギンチャクと熱帯魚(淡水魚・海水魚等)を現在四つの水槽にて飼育しています。但し自宅では置く場所がないので、実家でお世話をし最低1週間に1回は水槽の水替えと、実家に住む高齢の父母の安否確認も含めて通っております。



①お世話をする喜び ②生活する過程を見る喜び ③心を開いてくれる喜び ④ネットや本で調べて新しい知識を得る喜びです。鑑賞することはもちろんのこと水槽をお掃除することや草・石のレイアウトを考えて何度もやり直すことはストレス解消にもなります。ゆうゆう倶楽部の高齢者住宅の幹旋にも少し感じる部分があると感じました。昨年十二月から始まり二月三月と実際に幹旋をしているゆうゆう倶楽部の介護現場に研修で入ることになりました。まだまだ十分な介護はできず半人前ですが、今回の研修の経験は必ず今後の競合する高齢住宅幹旋(施設によっては介護のプロ・施設長が営業を行っているケースあり)に役立つと思いますので、これを糧とし、日々の業務に活かしてゆきたいと思っております。 ※さて、次号に登場して頂くのは売買流通課の吉田シヨップ長です。どんな話か楽しみですね。

編集雀

どこかで春が生まれてる。胸躍る弥生三月、春はもうすぐそこ。新たな出発、巣立ちと出会い、様々な想いを込めて夫々の歴史が始まる。中国の古語にもあるように「少年老い易く、学成り難し、一寸の光陰軽んずべからず」と、有り余る様な時間も事象テンポの早い現代社会においては時の経つのが一目まぐるしく感じられます。

最近「私の自分史」を書いてみようという風潮が高まっているようです。本今の自分を知ってほしい、自分の過去から現在、未来までの自分を書くのですが、書くことによって今まで気付かなかった様々な自分の姿が見えてきます。自分の長所・短所もはっきりとして、自分を成長させるきっかけとなることでしょうか。これは年齢のせいばかりでなく、若い方々もぜひ「この機会に自分史」創りに挑戦してみても如何でしょうか。決して無駄な事ではないと思います。貴方は自分が生まれたときのこと、その頃の祖父・祖母など家族の様子をご存知でしょうか。ご両親が貴方をどんな気持ちで生み、育ててこられたかご存知でしょうか。そう言う事を思うと、今貴方がその年齢になって、我が子、我が孫に自分の思い、考え、生き方を文章にまとめ、伝えておくことが、どんなに大切かという事がお分かりになることでしょうか。子や孫たちはこの「自分史」からきっと多くの事を学び、たくましく生きて行けるはずですよ。新年度を迎えるに当たり、早速始める決心をしました。

寒さの砌、健康には十分ご注意ください。

編集同人

株真永通商

2014 3月 Vol.20 No.91

発行責任者 千葉 専司 編集委員 樋口 恵子 URL:http://www.shineigr.co.jp E-mail:sumaikun@shineigr.co.jp



【本社】〒460-0008 名古屋市中区栄3丁目33-2 真永栄ビル TEL (052)264-4867 FAX (052)261-3558



新春経営トップセミナー

平成二十六年一月九日

勝ち続ける社長の三六五日

〜全員一丸となって戦うためのマネージメント術〜



取締役営業部長 堀江 勝

安藤社長の挨拶の中に、勝ち続ける為に求められている資質とは何か? 物件の資産価値を上げる提案スキル取得等。

顧客への付加価値サービス提案と顧客から信頼を得る活動の必要性。税制措置と補助金制度の理解と提案促進。具体的には、リニューアル仲介・サ高住・空室管理サービス・会社として地域貢献活動・オープンオフィス・オーナー会・施主セミナー・相続コンサルティングなどの準備をしているそうです。

また、講師のお話しの中で、「靴を履いてない人に靴を売るのではなく、靴を履いている人に靴を売る」しっかりお客様が何を求めているか知らないといけない。成績が上がらないことを一生懸命やっっていないか。伸びる会社の条件

- ①判断が早い
 - ②自分の会社のマーケティングを知っている
 - ③マーケティングの競争相手・お客様を知っている
 - ④お客様の声を知る
 - ⑤PDCAサイクルがある
- 営業の現場でどんなお客様とどんな交渉をしているか。クレームはお金を払って仕事のやり方を教えてくれると知る事、

2014

幸田昌則・新春不動産セミナー

平成二十六年一月二十一日

二〇一四年前半の不動産市況分析と対応策



第一戦略グループ 丸山周志 課長代理

二〇一三年の住宅・不動産市場は全体的に活況を呈して、業界はその恩恵を受け、業績を大きく伸ばすことに成功した。今回、市場を活性化させた要因は複数あり、その相乗効果で「ダブル」と呼んでもおかしくない現象を生んだ。その要因を挙げてみる

とにかく、うまくいっているところをマネすることである。移動している時間が忙しくなっていないか? 支援者様、会社のシステムにご協力頂いている家主様、社内でも成果がでてきているきっかけは何か。どんな交渉をしていたのか? メリハリの利いた社風をつくり、前年度対比で最低下回らないこと、新しい情報を得ること、他社との差別化を徹底する事、当社のマーケティング、お客様、競争相手の商品を知る等、売上増の為にもしっかり社員一丸となって頑張っていきたいと思います。



- ①超低金利と超金融緩和策
 - ②消費税増税の駆け込み需要
 - ③相続税の強化策による需要
 - ④円安・株高による資産効果
 - ⑤アベノミクス効果による顧客マインドの高揚
 - ⑥インフレ到来への対応 等々がある。
- 今年、四月以降、アベノミクスの効果が問われる事になるが、消費税増税後の反動は避けられない。日本の人口は、この二年間で約五〇万人も減少し、世帯人数を見ると大都市では一、二人世帯が七〇%前後に上昇している。更に高齢者の数は全体で四人一人となつている。経済では、デフレ脱却を目指す中で地域による格差は拡大し続け、今回のオリンピック、リニア新幹線、品川の大開発などで、東京の極集中に拍車がかかっていき、東京と地方圏の格差拡大は必至と言える。一部を除いては供給過多の状況が続き、更に強まっていく中で「利用価値」と「資産価値」の評価は個々の「地点」により大きな差異が。各セクションに於ける今前半に理解しておかなければならない。又「市場の動き」として役立てていきたい事項です。私は今回、幸田先生の新春セミナーに参加したことを通し、改めて市場の原理とマーケティング感を養ういい機会となりました。その事を理解しないまま進めても売上は変わらないという事、知恵を使わないと誰にでもチャンスがある訳でないという事です。まずは今期末三月まで走り抜く、また当社が一番得意とするグループ力・組織力をいま最大限に活かす時だと思えます。幸いにも当社は高齢者でも最先端を走っています。ますます進む超高齢化社会に向けて、総合不動産業者として組織力強化や、ご相談に的確に対応できる環境整備も必要だと感じます。このような絶頂期はいつまでも続きません。増税後は間違いなく一時減退します。その後の対策や準備も必須です。今こそ、シヨップは結束し、目標達成して三十五期を締め括りましょう。

小木曾税理士事務所 小木曾先生



平成 26 年 2 月 15 日



当初予定されていた二月八日が大雪の為、お客様がお越しになれず二月十五日に変更のご連絡を頂きました。
オーナー様、お取引先の皆様の相続、贈与等の申告、節税対策、沢山のお客様が起こし下さり、ありがとうございました。

『税務相談会のちょっとしたいいお話し』
思い出が沢山詰まったご自宅を売却されたA様 相続のタイミングで居住用財産に該当しなかったのですが四十年前にご購入した際の売買契約書を大切に保管されていましたので、このたびの売却にあたっては、譲渡所得税、住民税が非課税になりました。



株式会社 由喜建設

～夢をかたちにする～

由喜建設は一九八四年の創業以来、三十年間豊富な経験と技術。そして真面目な姿勢を継承して、建築を主体に総合建設業の道を歩んで今日に至っています。

お客様の土地活用、デザイン性豊かな住まいづくり、高齢者施設の建設など時代に即した快適な住生活空間の創造に取り組んでいます



平成二十六年一月三十日に愛知県建築指導課の方が来社されました。五年ごとの更新時に全ての設計事務所に入立検査が入ります。

由喜建設一級建築士事務所の管理建築士として五年になります。検査は十三項目あり、その内容については、建築士法や建設業法に基づいたものです。建築事務所に決められた看板、一級建築士の資格証、管理建築士の資格証の確認があり、設計図、お施主様に対する重要説明書の内容の検査、お施主様に対して月一回毎の、品質の監査報告書の検査もありました。

平成二十六年二月十五日

第 36 期

Corporate Social Responsibility (社会への貢献)

～ Synergy & Brenging (相乗効果) の年 ～

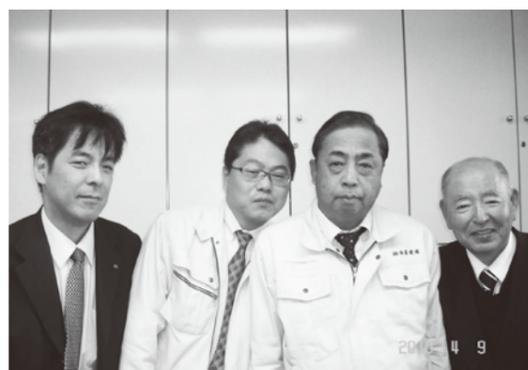


また全ての書類はお客様に見て頂ける様に、事務所に分かり易く見ていただけるよう法律で決められています。



当社は三十年五月まで登録許可を頂いております。日々の業務を、法律を守りお客様に喜んで頂き、安心して任せて頂けるようなお仕事させて頂きます。

中井 正夫



経営とは 会社をつぶさないこと
計画とは 目標、目的を達成するためにどのように行動をするかを決めること
策定とは 政策や計画を決めること
協議とは 関係者が集まって、相談し意思決定すること

このことを踏まえて、経営計画策定協議会が行われました。

【経営計画書】
【販売・受注・受託契約達成事例集】



愛知県にお住まいのN様は、当社の設計、施工の建物が良いとおっしゃって下さりお任せして頂くことになりました。
ご家族は両親と家族四人(子供様は二人)の二世帯住宅であります。建築面積は五十七平米で延べ面積百十六平米の二階建てで、和室の畳の下に収納庫を付けさせて頂き、室内物干しや階段には勿論手すりをつけ、中でも子供たちに大人気の子供部屋にロフトを作りました。将来二部屋になってもロフトも二つ利用できるような工夫にも感激して頂きました。
私達は、お客様に満足して喜ばれる建物をこれからも設計、施工していきたいと思っております。今後とも宜しくお願い致します。

