



能ある鷹は爪を研ぐ



日本人は古来、『謙遜』を重んじる文化の中で暮らしてきた。農耕民族は、いったん冷害などの自然災害に見舞われると飢餓が待っている。翌年の種籾だけ残して、村中で助け合って仲良く生きてきた。そのような文化の中では、他の人よりちょっと優れた能力を持っていても、それをひけらかしたり、威張ったりすることをよしとしなかった。よって、次のような格言が生まれた。
『能ある鷹は爪を隠す』
 自分の能力を自慢せずに謙虚に隠しておきなさいということである。極めて日本的である。

しかし、今の世は資本主義社会・国際社会。このようなグローバルビジネス世界では、爪を隠しては外資系企業との勝負には勝てない。例えば外資系企業に応募する場合、職務経歴書を詳細に書き込み、『私はこんな能力があります』と徹底的に売り込まないと書類選考で落とされてしまいます。
『私は能ある鷹です!!私は一撃でライバル企業を叩き潰す最強の爪を持っています。』とやるのだ。
若者よ! 君が能ある鷹なら爪を研げ!!
最強の爪を持て!

情報提供: 特別情報紙

2020年を生き抜くために工務店は何をめざす?

1. 工務店のあるべき姿

省エネ基準への適合が義務化される2020年には新築需要は確実に縮小される。その厳しい時代を生き抜くために、国は工務店の『あるべき姿』として、**住宅の高性能化と地域のグループ化**という道を示した。この道を通らずに生き残っていけるのは、よほど体力と発想力にあふれたごく一部の事業者だけではないだろうか。

2. 提案力で差をつける

ただし、性能での差別化はこれからどんどん難しくなる。いまは最先端のゼロエネルギー住宅も、数年以内には『当たり前』になる。そこで、**性能以外の部分でどう差別化を図るかが重要なカギ**を握る。これまで、工務店の苦手分野としてきた『提案力』をグループ化(地域型グリーン化事業)を活かし、地域材や住宅履歴、住宅ローンを使って補強することで、どこにも負けない競争力を持つことは十分可能だ。仮に補助金が使えなくても、提案力があれば顧客により選ばれやすくなる。(MTS HOT ネットIE(家)の会にご相談ください。)

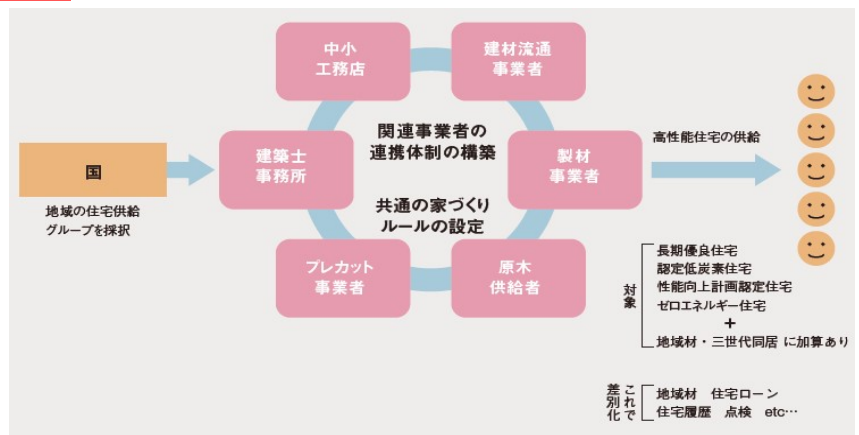
3. ローン の提案で差をつける

住宅取得予定者にとって住宅ローン金利は最大の関心事であり、多くの人が提案を待っています。また、高性能住宅を供給するとなると当然建築コストも上がります。世帯年収・住宅予算が低下傾向にある現在、**魅力的な高性能住宅を建てる技術があっても、きちんとした資金計画や住宅ローンの話が出来ないと失注するおそれもあります。**

住宅ローンの担当者を社内に置くのが理想だが、現実的には難しい。社外のプロに頼るのが一番の近道だ。住宅あんしん保証には、住宅ローンの専門部署があり、相談にも気軽に応じます。『工務店の分身となり』となり、住宅ローンのプロとして提案代行も行います。

事業者様の分身として専門的なアドバイスが出来ますので、自社の戦力ととらえて活用してください。

(マルティックス山陽 経営企画部にもローン専任者がいますのでお気軽にお問い合わせ下さい。)



情報提供: 住宅あんしん保証