コラム5月号
『現場主義から見える現代のニーズ』

今日はすっきりしたお天気です!!
と改めて言う程、5月になると言うのに安定しないお天気が続いています。
これだけ傘マークが多い春も記憶にない位ですね。
気圧がすっきりと軽くならないので、うつ症状の人は辛い事と思います。「このまま梅雨入り」なんて事を耳にしたりもします。

先日、俳優の渡辺裕之さんが66歳と言う若さでお亡くなりになりました。
ショックでしたし、誰しもびっくりした事と思います。
スポーツマンで身体も鍛え上げていて、病気とは縁の無い雰囲気を醸し出している俳優さんでした。「ファイト～いっぱ～つ!」のCMで有名になりましたよね。
トレーニング中に縊死されたそうですから、心筋梗塞か脳卒中辺りなのでしょうか。
運動して身体のメンテナンスもしっかりしているのにそんな事が起こってしまうとすれば、避けようが無いという事になります。
私自身も元気がトレードマークみたいなものでエネルギッシュな毎日を送っていますから、この事は他人事とは思えない結構ショックな出来事です。
じゃあ何もしないのかというと、やっぱり身体作りはしっかりしていかないとエネルギーが沸きませんから、頑張って継続です。

そして観光船沈没事故です。北海道に旅行にいけば誰しも観光船に乗って雄大な台地を海から見たいと考えると思います。とても他人事ではない話です。
ビジネスで起きる事故は、やはり経営者の考え方が一番大きく反映すると思います。

何を最優先して考え、指示を出すか。
安全なのか利益なのか。

福知山線脱線事故を思い出します。現場の上層部が目先の利益と問題を棚上げした事で、運転手は乗客ではなく無理してでも指示を優先するしかなかったあの事故と同じように、今回も無理に無理を重ね、無茶をして無謀な事を現場にさせた結果の事故で、防げた事故でした。

経営者は会社の存続と言う使命を背負っていますが、**安全を無視した利益追求は、必ず悲鳴を上げる結果を生む**ものです。まして現場に携わらず現場の声を無視した経営では、本当に大切なものを見失うのは当たり前の事です。

自分の会社のフィールドである**現場は、たくさんの経営のヒントや思い付きを与えてくれる最高の宝物の宝庫**です。私も未だに現場主義でいるのは、ビジネスの原点は現場だと言う事を現場に教えて貰ってきたからです。

建物の管理でも入居の引渡しでも改修工事でも、現場に行くと自分の会社に取り入れたいサービスや事務機能の強化、時代を先取りしたシステム等、たくさんのヒントが転がっています。

次はこれ、次はこれ、と経営者としてやるべき課題を見つけられるチャンスの場所です。
人任せにしていた時代には見えなかったものが、本当にリアルにはっきり見えるようになりました。私にはこれが合っていると思っています。

そして先日は、長くおつきあい頂いているオーナー様からお電話を頂きました。「自分も年だから、社長さんの書いているコラムにあったように そろそろ相談をしようと思って」とご売却の相談を頂きました。
「あの冊子、毎月楽しみに待っているのよ」とお褒め頂き、もっと頑張るぞ!と嬉しくなってしまいました。

一番いい活用や一番いい選択は、その方のお考えや背景のご家族の状況によって変わって参ります。
○か×では無く、最良の選択を導く事です。

私の中には幾つもの選択肢が頭に浮かびます。今までの不動産の状況、現在想定される不動産の課題、ご家族の考え方、動くべきタイミング等をイメージしながらご提案を進行していきます。私が決めるのではなく、決めて頂きやすくなるよう多方向からの気づきをお知らせしています。

最近はどのオーナー様も逞しくなられ、自分なりに動くべきタイミングや自分の希望や気持ちをしっかりお話しされます。たくさんの情報を耳にしながら、色んな知識の吸収や選択肢を得られた結果だと思います。正に成長しているな～と微笑ましくなります。また、そうしてアクションを起こす時に真っ先にご連絡を下さる事に、本当に有難いなあと感謝しきりです。

現在不動産業界の流れは、IT化へのシフトでしょうか。
契約も電子証明が可能になってきました。
判を押す必要性がどんどん無くなってきています。
国を挙げた政策の1つであるので、デジタル庁が本気で日本の慣習も変えていく事になります。
捺印が無くなればどこにいても契約が出来るようになります。我々もメールをフル活用した契約業務へシフトしています。
駐車場の空きの確認や申込、契約までQRコードを募集看板に貼り、弊社に来る事なく自宅で契約手続きが出来るよう新しい取り組みを開始しております。賃貸も売買の契約も仲介業者さんとのやり取りも、わざわざ動く事無く進められれば時短にも繋がります。

管理物件を守っていくと言う事は、こうした現代の借主ニーズに対応したサービスやシステムを導入していく事も手段の1つではないでしょうか。
変わる事を嫌がる傾向の経営者の不動産会社はどんどん廃業になっています。

一番の課題はスタッフの対応です。通り一遍に対応してしまうとPCが苦手なお客様もおられますので、不快な対応となってしまいます。どちらを選択するかはお客様の意思であり、我々会社の都合を押し付ける事は間違っています。便利なシステムを用意していても、それが便利とは感じない方もいると言う前提で対応をしていく必要があります。
臨機応変に対応出来る応用力を身に付けていくのはなかなか難しいようですが…。