



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 平成26年05月05日 第663号「週刊五十嵐レポート」

断ち切る

民法第533条に「同時履行の抗弁権」が定められています。双務契約の当事者の一方は、相手方がその債務の履行を提供するまで、自己の債務の履行を拒むことができるとする権利(抗弁権)のことです。「債権」とは、ある人が相手方に金銭や物などを請求し、これを実行させることを内容とする権利。「債務」とは、相手方に金銭や物などの給付をなすべき義務。

人のいいリフォーム・建築業者A社長の話。消費増税前、昨年8月に150万円の建築を施主B氏から受注をし、9月着工の12月末引渡の契約をしました。しかし、建築業界の人手不足もあり、なかなか職人の手当てができず、引渡が3ヶ月遅れて今年の3月末の引渡になりました。引渡前に130万円まで建築代金は回収したのですが、残金200万円は未回収のまま、引き渡してしまいました。ここから施主B氏は難癖をつけ、のらりくらりと支払いを拒んできました。A社長は困り果てて、私に連絡が入りました。

残金200万円を回収していないときに、建物を引き渡したことが失敗の原因です。通常は残金決済と同時に(もしくは後に)引き渡しです。私はA氏に「話を聞くと、元々たちが悪い人のようですから、このままやっているとツキをなくしてきます。断ち切りましょう」「まず、きちんと支払期日のある請求書を発送しましょう。支払期日が来ても相手方は支払わないと思いますから、間髪いれずに、内容証明郵便を発送します。相当の期間(約2週間)をおいて支払いがなければ法的手続きをとることにしましょう。当該不動産に仮差押をします。こうすれば相手方もテーブルに乗ってきます。あとは腹を決めます。満額の200万円を取りたいのは山々ですが、100万円以上回収することを考えたらどうですか。さっさとかたをつけて、いいお客と付き合ってください。ここで悪い運を断ち切りましょう」

どうしても感情的になってしまいがちですが、冷徹に粛々と手続きを踏み、早期に終わらせることです。粗利益の生む、前向きな仕事をしていくことです。

ちょっと
気になる出来事

5月4日(日)、2週間ぶりの町コン経営塾でした。

参加の経営者が言いました。

「4月、商社とゴルフをして、商社の役員が言うには、今の好景気(建設業関連:鉄工)は2016年まで。その後は大不景気に入るだろう。限られた時間は3年間。この間に2017年以降の対策を考えておかねばならない」

ということは、東京オリンピックの時は、既に景気は下り坂の真っ只中。景気という循環性と構造的に変化するもの。この2つがあります。

経営者は常に敏感にアンテナを張り巡らして、次の一手を間違わないようにしないといけません。



一口メモ
知識

マーケティング・マネジメント・プロセス 4

マーケティング・マネジメント・プロセスとは、(1)市場機会を分析し、(2)標的市場を選定し、(3)マーケティング・ミックス戦略を開発し、(4)マーケティング活動を管理していくことである。

【標的顧客層の選定】市場の細分化

企業はどのようにして市場に参入するかを決定する。市場は多くの種類の顧客、製品、ニーズから構成されている。企業目標を達成するために、どのセグメントに参入するのが最良であるかを決定する。

消費者は様々な方法で分類できる。地理的要素(地域、市町村など)、人口動態的要素(性別、年齢、所得、教育など)、心理的要素(社会的地位、生活様式など)、行動要素(購買理由、使用目的、使用頻度など)などに基づく方法。消費者をそのニーズ、特性、行動などによって分類するプロセスは「市場の細分化」と呼ばれている。

フィリップ・コトラー、ゲイリー・アームストロング「新版 マーケティング原理」より

- 「新・経営の志手帳」発売中！(1,000円＋税)
- 町コンランチエスター経営戦略塾 毎週日曜日 午前10時～12時。
- 町コン・ランチエスター経営戦略セミナー 毎月東京開催

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

